

Ficha del producto

Formación Venta consultiva

Público objetivo	<p>Esta formación va dirigida a los vendedores que no han de gestionar cuentas muy grandes y estratégicas. Sobre todo, en los casos en los que han de abrir clientes nuevos, o que han de tratar con clientes a los que todavía no conocen mucho, y en los que necesitan posicionarse como expertos en su campo, para ganar en credibilidad, diferenciarse de los vendedores de la competencia y facilitar que los clientes estén abiertos a escuchar sus propuestas.</p>
Resumen del contenido	<p>La clave de esta formación es ayudar a los vendedores a darse cuenta de si hay diferencia, o no, entre lo que saben que deberían hacer para convencer a sus clientes, y lo que hacen realmente. Y, de esta forma, ayudarles a ser más conscientes de lo que han de hacer, cambiar o mejorar.</p> <p>Trabajamos y les hacemos reflexionar sobre la importancia de hacer buenas preguntas, escuchar atentamente la información que el cliente nos da, y saber aprovecharla para profundizar en aquellos aspectos que más nos interesa (en los que podemos aportar una solución).</p> <p>Trabajamos en cómo tener “la actitud del doctor”, para demostrar interés, que nos vean como a expertos y conseguir la información que necesitamos.</p> <p>Repasamos y practicamos el modelo de la venta consultiva: La estructura de 5 fases que podemos utilizar para que nos vean como expertos y aumentar las probabilidades de que nos digan que sí.</p>
Duración de la formación y metodologías	<ul style="list-style-type: none">○ 1 jornada entera (09.30 a 16.00).○ Incluye 2 role plays y 4 ejercicios grupales e individuales (la base de esta formación es practicar y hacer vivir el impacto de nuestros comportamientos, sobre los clientes).
Material incluido en la formación	<ul style="list-style-type: none">○ Guía del formador○ <i>PowerPoint</i> de soporte○ 1 <i>One pager</i> para los managers con el resumen de lo que pueden esperar ver en sus equipos una vez acabada la formación (y puedan hacer el seguimiento)○ 2 fichas <i>memocard</i> para los participantes, con el resumen de los aspectos principales○ 1 ficha de plan de acción individual para los participantes○ 4 fichas de ejercicios para hacer con los participantes