

Ficha del producto

Formación Venta estratégica 1: Pain & Gain

Público objetivo	<p>Esta formación va dirigida a vendedores que gestionan cuentas grandes, o en las que potencialmente pueden llegar a tener una relación comercial estratégica con el cliente. El objetivo es entrenarles para desarrollar los comportamientos y la táctica que les puede ayudar a pasar de tener una relación de venta estándar o adaptada a una de estratégica, y así aumentar su volumen de negocio y diferenciarse de la competencia.</p>
Resumen del contenido	<p>Explicamos los 3 tipos de relación comercial que podemos tener con un cliente: estándar, adaptada o estratégica. Y de qué depende que podamos tener una u otra.</p> <p>Explicamos las 4 fases que hemos de seguir para poder desarrollar un proyecto estratégico con un cliente.</p> <p>Explicamos y entrenamos a los participantes a planificar y ejecutar un excelente <i>Pain & Gain</i>. La clave para conseguir obtener toda la información relevante del cliente, conseguir que nos vean como a expertos en el tema que les preocupa, y facilitar que sienta que el problema, o margen de beneficio, que tiene es muy grande, y eso le motive a hacer algo al respecto.</p> <p>Explicamos la importancia de definir la matriz de los decisores. Las personas que van a decir sí o no al proyecto, y a identificar la información relevante que necesitamos de cada uno.</p> <p>Les damos un modelo para poder estimar objetivamente las probabilidades de éxito de sus propuestas de proyectos estratégicos.</p>
Duración de la formación y metodologías	<ul style="list-style-type: none">○ 1 jornada entera○ Incluye 2 role plays y 5 ejercicios grupales e individuales
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)○ 6 fichas <i>memocard</i> para los participantes, con el resumen de los aspectos principales○ 1 ficha de plan de acción individual para los participantes○ 8 fichas de ejercicios para hacer con los participantes