

Ficha del producto

Formación Venta estratégica (2): Proponer y desarrollar

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. Idealmente se debería hacer después de la formación "Venta estratégica 1: Pain & Gain", pero puede hacerse por separado y sin haberla hecho antes.</p>
Resumen del contenido	<p>Trabajamos qué podemos hacer para cocrear la solución con el cliente, y de esta forma aumentar su implicación y que la vea con mejores ojos (para que sienta que, en parte, es suya).</p> <p>Explicamos y entrenamos una estructura que podemos utilizar para presentar la solución / propuesta, de tal forma que el cliente sienta que hemos tenido en cuenta toda la información relevante, y que está 100% adaptada a su realidad y necesidades. Y que, además, nos sirva para diferenciarnos de la competencia.</p> <p>Trabajamos y entrenamos a los participantes a saber qué hacer cuando han de presentar su propuesta a más de un interlocutor: cómo gestionar su <i>feedback</i> y crear el estado de opinión más favorable posible.</p> <p>Trabajamos y entrenamos qué hacer para reducir los riesgos de que el proyecto estratégico se encalle en el proceso de decisión interna.</p> <p>Practicamos cómo hacer una excelente reunión de seguimiento, para reforzar nuestra alianza con el cliente, conseguir que valore a nuestra empresa y abrir la posibilidad de nuevos negocios con él.</p>
Duración de la formación y metodologías	<ul style="list-style-type: none">○ 1 jornada entera○ Incluye 4 role plays y 2 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)○ 3 fichas <i>memocard</i> para los participantes, con el resumen de los aspectos principales○ 1 ficha de plan de acción individual para los participantes○ 3 fichas de ejercicios para hacer con los participantes