

Venta estratégica 2: Proponer y desarrollar

Guía de seguimiento: Aspectos clave aplicables

ASPECTO TRABAJADO	COMPORTAMIENTO ESPERADO
La estructura para presentar una propuesta estratégica	<ol style="list-style-type: none">1. Recordar todos los datos que resumen el <i>Pain & Gain</i> del cliente (el problema que tiene, los síntomas, las causas, los riesgos, las personas afectadas, los plazos..., o el reto que tienen, los objetivos marcados, los plazos...).2. Resumir el contexto del negocio del cliente (tendencia del mercado, de la categoría, los competidores, amenazas, oportunidades...).3. Presentar nuestra solución de la forma más sencilla de entender posible....4. Resaltar los beneficios (cómo cada característica de nuestra propuesta encaja con una necesidad del cliente).5. Explicar cómo la ejecutaremos: Para dar seguridad y tranquilidad al cliente.
Cómo gestionar las opiniones y el <i>feedback</i> de los interlocutores a los que presentamos la propuesta	<ol style="list-style-type: none">1. En primer lugar, hemos de asegurarnos de conocer la opinión de todos nuestros interlocutores, y no quedarnos bloqueados o intentar hacer cambiar la opinión de quien nos diga que no.2. Nos den el <i>feedback</i> que nos den, lo hemos de agradecer.3. En caso de que el <i>feedback</i> sea negativo (no me gusta la propuesta), lo agradecemos y pasamos al siguiente.4. En caso de que el <i>feedback</i> sea positivo (sí me gusta), lo agradecemos y preguntamos más, para hacerlo más grande (¿por qué?).5. Una vez sabemos cuál es la opinión de todo el mundo, es el momento de decidir la forma en la que las vamos a gestionar. Si hay más personas a favor que en contra podemos usar a los que están a favor para que ellos mismos convencan a los que no. En caso de que sea al revés, entonces es el momento de revisar nuestra propuesta...
Estructura de una buena reunión de seguimiento / desarrollo	<ol style="list-style-type: none">1. Preguntar por lo que ha ido mejor en el proyecto actual.2. Alargar los puntos positivos.3. Preguntar qué podríamos mejorar para un siguiente proyecto4. Preguntar por el proyecto.5. Acordar las siguientes acciones .
Anticipar los riesgos de que el proyecto no avance	<p>Hemos de ser proactivos a la hora de evitar los riesgos de que un proyecto estratégico se encalle internamente.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Destapar el posible riesgo: Preguntar a nuestro contacto por los motivos por los que el proyecto podría quedar parado.2. Darle reconocimiento por su franqueza3. Fomentar la alianza: Preguntarle por sus ideas para anticiparnos a los riesgos.4. Prescribir nuestra solución de expertos (si es diferente a lo que propone el cliente).