

PRO-PAYBACK®

Comerciales Excelentes + Procesos Mediocres = Resultados Mediocres

Procesos Excelentes + Comerciales Mediocres = Buenos Resultados

Procesos Excelentes + Comerciales Excelentes = Resultados Extraordinarios

Executive Summary:

El programa aporta una metodología para trabajar en ventas. Esta metodología tiene dos partes:

- La inicial va enfocada a la preparación de la venta, la pre-venta, y como tal nos hace definir a quién nos queremos dirigir, por qué motivo, qué debemos conocer de la otra parte para asegurar el éxito.
- Cual es el objetivo que queremos alcanzar y en qué tiempo.

A quién va dirigido:

A Directores de Venta, Mandos Intermedios y Comerciales. Todas aquellas personas que están directamente involucradas en el proceso de la venta y su preparación inicial.

Aprendizaje:

- Metodología para encarar el proceso de ventas
- Como preparar una venta para tener éxito (PRO)
- Herramientas que le permitirán utilizar una metodología personalizada para cada cliente
- Medir las necesidades de los clientes
- Control de las objeciones
- Definir el “You Appeal” del cliente y desarrollar los Motivadores de Venta
- Todo el programa es práctico, los asistentes aprenden la teoría a base de realizar la práctica mediante método del caso, role play’s y juegos

Duración:

2 días / 3 horas (1 shot)

PRO-PAYBACK®

P

Planificar/priorizar

Planifique su tiempo y territorio
Priorice sus cuentas

R

Investigar

Investigue el entorno del cliente, su
empresa y su competencia.

O

Objetivos

Identifique los objetivos de la visita.

-

P

Propósito – la razón de la visita

A

Atención – atraiga la atención del cliente

Y

Indagar – pregunte con exhaustividad

B

Beneficios – personalice la oferta

A

Actuar ante las objeciones – defienda el valor

C

Compromiso – técnicas de cierre

K

Desarrollo continuo – haga crecer la cuenta

PRO-PAYBACK®

