

SalesUp

CUESTIÓN DE RESULTADOS

Una herramienta imprescindible para aprovechar al máximo esta nueva etapa de recuperación económica.



La actividad comercial de un vendedor es ineludible e intransferible. Pero al final, las ventas son resultados: Identifica clientes, cierra operaciones, cumple objetivos, tiene clientes satisfechos y una cartera de nuevos negocios.

Entendemos que su empresa no puede permitirse invertir en aprendizajes que se limitan a hablar sin concretar, y que no se transforman en los resultados previstos y en lograr un crecimiento de las ventas.

IM&A se especializa en potenciar a su equipo de vendedores con herramientas que conducen a resultados reales, a la identificación nuevas oportunidades, a concretar más negocios para, finalmente, alcanzar los objetivos presupuestados, aprovechando al máximo su potencial profesional.

La correlación entre el aprendizaje y la mejora en el comportamiento en las gestiones de venta del día a día tiene que ser directa y verificable: Y esa es nuestra propuesta.

Proponemos metodologías, herramientas y procesos de rápida y fácil aplicación que permiten a los integrantes de su equipo comercial lograr mejores resultados con una gestión de ventas verdaderamente optimizada y aún más profesionalizada.

Nuestro curso **SalesUP-20** ofrece un aprendizaje que origina un cambio de conducta profesional hacia parámetros de excelencia comercial, y lo que es más importante aún: ofrece un impacto medible en los resultados comerciales de su empresa en muy poco tiempo.



PROGRAMA

VENDEDOR: LA MEJOR PROFESIÓN

- Definición vendedor: mentalización y autoestima.
- Importancia del vendedor actualmente.
- Concienciación de la necesidad de aportar valores añadidos al proceso de venta.
- **Motiv-acción:** La cultura del esfuerzo.
- Show Bussiness.

ELEVANDO TU NIVEL PROFESIONAL

- ¿El cliente es lo más importante?
- ¿Qué es lo que convence a los clientes?
- Diferencias vendedores: estándar vs profesional.
- Importancia para la empresa de contar con un equipo de vendedores profesionales.
- Orientado al cliente: actitud decidida.
- Formulas infalibles para conocer al cliente.
- ¿Cómo poner a nuestro favor a los clientes?

VENDER CALIDAD POR EL PRECIO MÁS ALTO

- Claves para vender sin bajar precios.
- ¿Y si piden un descuento?
- Importancia de la venta de los productos y servicios más rentables.
- Herramientas que nos permiten vender los productos de precio más alto.

¿POR QUÉ VENDEMOS NOSOTROS? ¿POR QUÉ VENDE LA COMPETENCIA?

- Los participantes definirán puntos fuertes y débiles de su empresa y de competidores para facilitar el éxito en el "juego" comercial.
- Se identificarán las áreas de mejora profesional, comercial y empresarial.

CERRANDO MAS VENTAS

- Fórmulas para conseguir de forma lógica y natural que sea el propio cliente quien cierre.
- Responsabilidad profesional de un vendedor en cuanto al cierre de ventas.
- Comportamientos típicos de cierre.
- ¿Cierre con simpatía o empatía?
- Metodologías para conseguir cerrar más ventas.

PREPARACIÓN: CLAVE DEL ÉXITO.

- Si no te preparas, te olvidarán.
- Libertad de elección y de acción.
- Párate a pensar: hacer las cosas bien con eficacia y eficiencia.
- Derribando leyendas sobre las ventas.

TRATAMIENTO EFECTIVO DE OBJECCIONES

- Redefinición de objeción. Tipologías.
- Convirtiendo negativas en positivas.
- Prevención de objeciones.
- Reduciendo el número de objeciones.
- No seas un vendedor que las crea por sí mismo.
- Tratamiento efectivo de cualquier objeción.
- Buscando más y mejores soluciones conjuntamente con los asistentes.

GESTIONANDO QUEJAS Y RECLAMACIONES.

- Tratamiento profesional y efectivo de quejas y reclamaciones.
- Solucionando problemas con la satisfacción del cliente.
- Convirtiendo quejas y reclamaciones en oportunidades de venta.

OBJETIVOS

Adquirir nuevas herramientas de ventas para aumentar el éxito en la actividad comercial.

Auto detección de tu nivel profesional actual; practicar técnicas de descubrimiento de motivaciones de los clientes; orientar las necesidades del cliente hacia nuestras soluciones; Aumentar seguridad, aplomo y soltura en tu labor diaria, y, sobre todo, enfoque netamente comercial hacia resultados.

DIRIGIDO A

Directores comerciales, Jefes de ventas, Key Account, Comerciales y Vendedores que desean afinar y potenciar aún más sus habilidades profesionales en las gestiones de ventas del día a día. Y, en general, a todos aquellas personas que dentro de una organización tengan que interactuar y relacionarse con clientes (Administración, Servicio PostVenta, Atención al cliente, Call Center y Logística)

METODOLOGIA

Eminentemente práctica, sustentada en sólida teoría y especialmente dinámica. Este es un ciclo formativo para trabajar en el desarrollo y mejora sustancial de las actuales habilidades comerciales de los asistentes. Incluye ejercicios prácticos y demostraciones in-situ para emplear las herramientas planteadas.

Además de documentación escrita, se combinará el visionado de material audiovisual y role-plays para que los participantes puedan analizar su propio desempeño y extraer conclusiones inmediatas.