

PROGRAMA DE ALTA GERENCIA EN PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIAS DE VENTAS

Contenido Programático:

Módulo I. Como lograr una negociación exitosa.

- a) Qué es una venta exitosa
- b) Que vendemos: Niveles de productos
- c) Principios para vender. Qué es “Pain” (Dolor)
- d) Fórmula de Ventas
- e) Proceso de Ventas y variables importantes del Pipeline de Ventas
- f) Cómo lograr que una venta sea exitosa:
 - Conocimiento Situacional
 - Conocimiento de Capacidades
 - Habilidades de Ventas
 - Habilidades Sociales
- g) Proceso de Negociación
- h) Cierre de la Venta

Módulo II. Solution Selling

- a) Enfoque Conceptual
- b) Desarrollo del Ciclo de Preventa y Venta
- c) Habilidades de Ventas
- d) Necesidades del Consumidor
- e) Toma de Decisiones
- f) Las preocupaciones cambiantes del Comprador
- g) Flujo del Proceso de Ventas
- h) Evaluación de Oportunidades
- i) Estrategia
- j) Análisis de la Organización
- k) Planificación
- l) Ejecución y Control
- m) Casos Prácticos

Módulo III. SPIN Selling

- a) La psicología de la toma de decisiones.
- b) La apertura de la llamada.
- c) El descubrimiento y el desarrollo de las necesidades del cliente
- d) El modelo SPIN®:
 - Situación Preguntas
 - Problema Preguntas
 - Implicación Preguntas
 - Preguntas Necesidad - recompensa
- e) Demostración de capacidades
- f) Manejo de Objeciones

Módulo IV. B2B Clientes, características y estrategias.

- a) Característica de los Nuevos Negocios
- b) Prospección, como construir oportunidades
- c) Clientes actuales y sus características y modelo de atención
- d) Clientes fidelizados, cómo mantener a un cliente leal a la marca
- e) Recuperación de clientes
- f) Ejercicio y prácticas con cada modalidad de cliente