

PROGRAMA DE ACCELERACIÓN COMERCIAL



Contenido Programático / Temario

SESIÓN 1

- El Concepto y la Importancia de Vender
- Ventas Consultivas B2B
- Cimientos Comerciales: Declaración de Misión, Visión y Valores
- ¿Llegar a la Luna o Llegar a Marte?
- Elemento fundamental en Ventas: “Declaración de Poder”



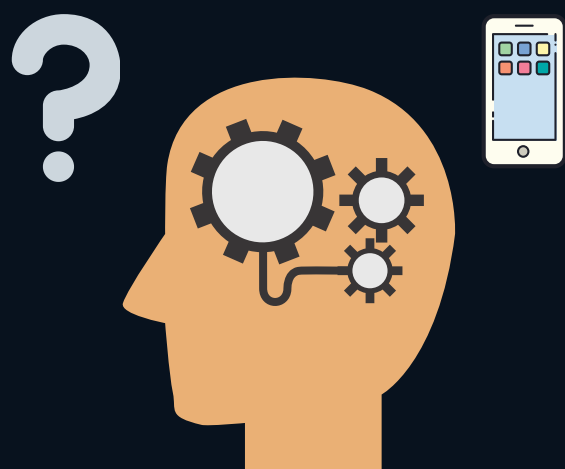
SESIÓN 2



- Conociendo a tu “Cliente Ideal”
- Preguntas Introspectivas para definir a tu “Cliente Ideal”
- Fuente de Nuevos Clientes: ¿Dónde buscarlos?
- Segmentación de cuentas comerciales existentes ¿Tratas a todo los clientes por Igual?
- Haciendo clientes por referencia directa: Alianzas para incrementar los negocios.

SESIÓN 3

- ¿Qué es el Ciclo de Ventas?
- El poder de la palabra: Speech de Ventas efectivo
- Confeccionando un Correo Electrónico de Impacto
- Diseñando una Presentación Comercial inicial efectiva.
- Fundamentos básicos en el uso de LinkedIn



SESIÓN 4

- Venciendo el “Terror de las Ventas”: La llamada telefónica
- Diseñando un Esquema de Llamada Telefónica Proactiva
- Objetivos de cada visita de Venta: 1-2-3
- Conoce el Perfil Psicológico de Personalidad de tu Cliente
- Preguntas que debes hacer antes, durante y después de la visita inicial de ventas.

"EL ÉXITO COMERCIAL SE BASA EN SER LA PERSONA CORRECTA, QUE ESTÁ EN EL LUGAR CORRECTO Y EN EL MOMENTO CORRECTO"

PROGRAMA DE ACCELERACIÓN COMERCIAL



Contenido Programático / Temario

SESIÓN 5

- Pasos y elementos claves al preparar una propuesta personalizada al cliente
- Negociar No siempre es “Bajar el precio”
- ¿Cómo manejar las 5 Objeciones más comunes en Ventas?
- Escalando la pirámide de Curry para hacer seguimientos de éxito.
- Encontrando tu “Número Ideal en Ventas”



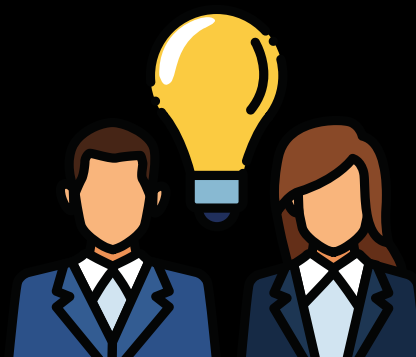
SESIÓN 6



- Preparación de un Plan de Consecución de Nuevos Negocios
- Diez Problemas y Errores más comunes en la Labor Comercial
- Mejores prácticas en el Marketing B2B
- “Círculo Dorado”: Encuentra y Comunica tu ¿Por qué?
- Detalles que Importan en la Labor Comercial

SESIÓN 7

- Liderazgo Comercial
- Competencias clave de dirección comercial
- Definiendo Metas de la manera correcta
- Conociendo a su equipo Comercial
- Disciplinas de la Ejecución al Descubierta: La Mejor forma de lograr que las cosas se hagan
- ¿Vives en el Torbellino?
- Disciplina Número 1: Enfocarse en lo Crucialmente Importante
- ¿Cómo instalar la disciplina número 1 en el equipo comercial?
- Disciplina Número 2: Actuar sobre las Medidas de Predicción
- Ejemplos de las primeras 2 disciplinas de la ejecución.



SESIÓN 8



- Disciplina 3: Llevar un Tablero de Resultados Convinciente
- Características y Elaboración de un Tablero de Resultados
- Disciplina 4: Cadencia de Rendición de Cuentas
- Reglas de implementación de la 4ta disciplina
- Armando tu Equipo Comercial
- Motivación y Recompensa
- Indagando en “Tu Mapa del Tesoro”

"EN MÁXIMO RESULTADO NOS TOMAMOS LA LABOR COMERCIAL Y DE VENTAS COMO ALGO PERSONAL"