

SALES CONFERENCE

MASTERING THE COMPLEX SALE

23 DE MAYO, SANTIAGO, CHILE

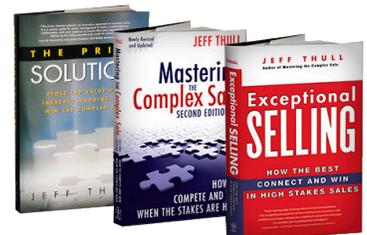
PARTICIPE EN UN DÍA INTENSIVO CON EL GURÚ DE LAS VENTAS. ¿CÓMO COMPETIR Y GANAR CUANDO LAS APUESTAS SON ALTAS?. DURANTE ESTE CONGRESO APRENDERÁ CÓMO SOBRESALIR Y VENCER A LA COMPETENCIA, NO TANTO POR “QUÉ” VENDE, SINO POR “CÓMO” VENDE.

JEFF THULL



Presidente y CEO de Prime Resource Group, ha diseñado e implementado programas de transformación y de desarrollo comercial y profesional para empresas como Shell, Siemens, HP, Honeywell, 3M, Microsoft, Citicorp, IBM, entre otras. Es considerado un líder intelectual en el área de las ventas y de estrategias de marketing para empresas involucradas en las ventas complejas.

Es autor de los bestsellers “Mastering the Complex Sale: How to Compete and Win When the Stakes are High”, “The Prime Solution: Close the Value Gap, Increase Margins”, y su última publicación ha sido “Exceptional Selling: How the Best Connect and Win in High Stakes Sales”.



PROGRAMA

SESIÓN 1: SUPERANDO LOS DESAFÍOS DE LOS MERCADOS COMPETITIVOS DE HOY

La profesión de vender ha evolucionado dramáticamente: las prácticas tradicionales ya no son efectivas. Hoy los profesionales se han transformado de ser de presentadores centrados en productos a solucionadores de problemas y asesores comerciales que brindan una orientación valiosa a sus clientes.

- Los tres desafíos principales en los mercados volátiles de hoy y cómo resolverlos.
- Desarrolle un proceso de comunicación de diagnóstico más profundo.
- Conviértase en un recurso primordial para sus clientes.

SESIÓN 2: CREAR CONFIANZA, CREDIBILIDAD Y CLIENTES LEALES EXCEPCIONALES

Dentro de la profesión de ventas, el 90% de los vendedores tiende a reforzar los estereotipos negativos. Aprenda a construir relaciones de confianza que le proporcionarán un libre flujo de información vital y resultados más rentables.

- Cree poderosas preguntas de diagnóstico que abrirán conversaciones más profundas.
- Consiga la información real e interna que necesita.
- La confianza se puede construir o destruir: cómo prevenir el auto - sabotaje.

SESIÓN 3: CREAR LA URGENCIA EN EL CLIENTE PARA CAMBIAR O COMPRAR

La decisión de comprar es, en realidad, una decisión de cambiar. Cuando vea al proceso de compra como un proceso de gestión del cambio, obtendrá mucho más control durante todo el proceso de ventas y podrá aumentar la urgencia del cliente para tomar medidas.

- Venta tradicional vs. venta de diagnóstico.
- La psicología del cambio: gestión de la progresión al cambio.
- Cómo guiar a sus clientes a través de un proceso de decisión de calidad.

SESIÓN 4: CÓMO COBRAR POR EL VALOR QUE CREAS

Crear valor sigue siendo el objetivo comercial más buscado. Sin embargo, los profesionales de ventas continúan luchando con la comoditización a pesar de que sus soluciones son muy valiosas para sus clientes. La diferenciación es fundamental cuando las soluciones de la competencia parecen ser muy similares en la superficie. Saber cómo ayudar a su cliente a cuantificar el impacto de su solución le permitirá crear valor y superar a su competencia.

- Determine el costo del problema.
- Aproveche su valor: niveles de producto, proceso y rendimiento.
- Cree incentivos para cambiar y la confianza para invertir.
- Construya relaciones duraderas y sostenibles con los clientes.