

VENTAS CONSULTIVAS

RELACIONES RENTABLES CON CLIENTES CLAVE

LIVE

FECHA DE INICIO

**15 DE JUNIO
2021**

**EXECUTIVE
TRAINING**



FECHAS

15, 17, 22 Y 24 DE JUNIO 2021

TEMÁTICA

La forma de hacer ventas cambia constantemente y ha sido radical en el último año. Generar confianza y desarrollar soluciones personalizadas se ha vuelto imprescindible para potenciar las relaciones con los clientes y maximizar así la rentabilidad a largo plazo.

En muchas ocasiones, la presión por los resultados no permite tener una perspectiva lo suficientemente amplia; por lo que el desafío está en identificar acciones que mejoren la efectividad a corto plazo, pero considerando siempre el futuro de la relación.

En este programa, combinaremos elementos del marketing relacional, de la dirección de ventas y del desarrollo del liderazgo para mejorar la efectividad y los resultados comerciales a lo largo de todo el ciclo de la relación con nuestros clientes. El programa girará en torno a cuatro conceptos esenciales: priorizar los clientes clave, personalizar la propuesta de valor, alcanzar rentabilidad a largo plazo y generar confianza.

DIRIGIDO A

- KAM (*Key Account Managers*), gerentes comerciales, analistas de ventas, supervisores de equipos de comerciales, ejecutivos de venta.

OBJETIVOS

- Identificar los criterios cuantitativos y cualitativos que determinan cuáles son nuestros clientes clave y dónde deberemos focalizar nuestros esfuerzos.
- Reflexionar sobre cuáles son los elementos más relevantes de nuestra propuesta de valor a los clientes.
- Desarrollar habilidades blandas para interaccionar con los clientes de forma personalizada para entenderles, generar confianza, colaborar y mejorar el *networking*.
- Determinar cómo ser más efectivo al interaccionar con los clientes en cualquier fase de la relación, ya sea presencial o virtualmente.
- Obtener aprendizajes prácticos, aplicando los aprendizajes de cada sesión a un portafolio de clientes o cliente clave real.
- Elaborar un plan de acción concreto aplicado a un cliente o portafolio.



CERTIFICADO EMITIDO POR
SEMINARIUM INTERNACIONAL

PROGRAMA

DURACIÓN DEL PROGRAMA: 12 HORAS

4 SESIONES: 2 MÓDULOS DE 90 MINUTOS POR SESIÓN

SESIÓN 1 MARTES 15 DE JUNIO	LOS DESAFÍOS ACTUALES EN LAS VENTAS CONSULTIVAS	¿Qué desafíos estoy enfrentando como vendedor? - Formas de medir el éxito. - Ejercicio portafolio de clientes: los participantes identificarán un cliente clave sobre el cual aplicar los contenidos del programa. - Principales dilemas organizacionales e individuales en la venta consultiva.
	MIS MEJORES CLIENTES: ¿EN QUIÉNES DEBO FOCALIZAR MIS ESFUERZOS?	- Criterios de segmentación y priorización de clientes: identificar nuestros “mejores” clientes actuales o potenciales. - Crecimiento a largo plazo, rentabilidad a corto plazo y valor de un cliente. - Captar, desarrollar o fidelizar: ¿qué es mejor?
SESIÓN 2 JUEVES 17 DE JUNIO	ELEMENTOS DE LA PROPUESTA DE VALOR	- Los elementos claves del valor para el cliente, tangibles e intangibles. - Omnicanalidad y foco en el cliente. - Recomendaciones para una interacción virtual efectiva.
	LAS NECESIDADES DE MIS CLIENTES CLAVE	- Ejercicio de escucha activa en diversos niveles. - Preguntas poderosas: Modelos <i>GROW</i> y <i>SPIN Selling</i>, a lo largo del proceso de venta y relación.
SESIÓN 3 MARTES 22 DE JUNIO	PERSONAS CLAVE: ESTABLECER UN <i>NETWORKING</i> QUE TRANSFORME LAS RELACIONES	- Redes más adecuadas para los distintos tipos de clientes. - Identificación de las personas clave y el tipo de <i>networking</i> en función de los objetivos y de la fase de relación (captación, desarrollo o fidelización). <i>Networking</i> en mi propia compañía: desarrollar y proveer las propuestas de valor adecuadas.
	POTENCIAR LA CONFIANZA A LARGO PLAZO	- Los elementos clave de la generación de confianza: capacidad, autenticidad y empatía. - Ejercicios de autorreflexión sobre cada uno de los tres elementos y cómo potenciarlos en los clientes clave.
SESIÓN 4 JUEVES 24 DE JUNIO	CÓMO SER MÁS EFECTIVO EN LAS DIVERSAS FASES DE LA RELACIÓN	- Cuestionario de autoevaluación: mis preferencias a la hora de interactuar con clientes. - Cómo identificar nuestros puntos fuertes o áreas con potencial de desarrollo en las diversas fases de la relación con los clientes.
	PLAN DE ACCIÓN	- Sugerencias prácticas para un plan de acción pragmático y efectivo. - Elaboración del plan de acción individual. - Compartir el plan con otros participantes y refinarlo con sus comentarios.

HORARIOS SESIONES				
	GUA HON GTM-6	COL MEX GTM-5	CHI RRDD GTM-4	ARG BRA GTM-3
MÓDULO 1	08:00 - 9:30	9:00 - 10:30	10:00 - 11:30	11:00 - 12:30
BREAK	9:30 - 10:00	10:30 - 11:00	11:30 - 12:00	12:30 - 13:00
MÓDULO 2	10:00 - 11:30	11:00 - 12:30	12:00 - 13:30	13:00 - 14:30

PROGRAMA SUJETO A CAMBIOS



ENRIQUE ÁLVAREZ RUANO

CONSULTOR

- 15 años como consultor de gestión: ventas, CRM y change management.
- 15 años como profesor: ventas, CRM y desarrollo del liderazgo.
- 2 años como Sales Force Development VP en Editorial Planeta España.

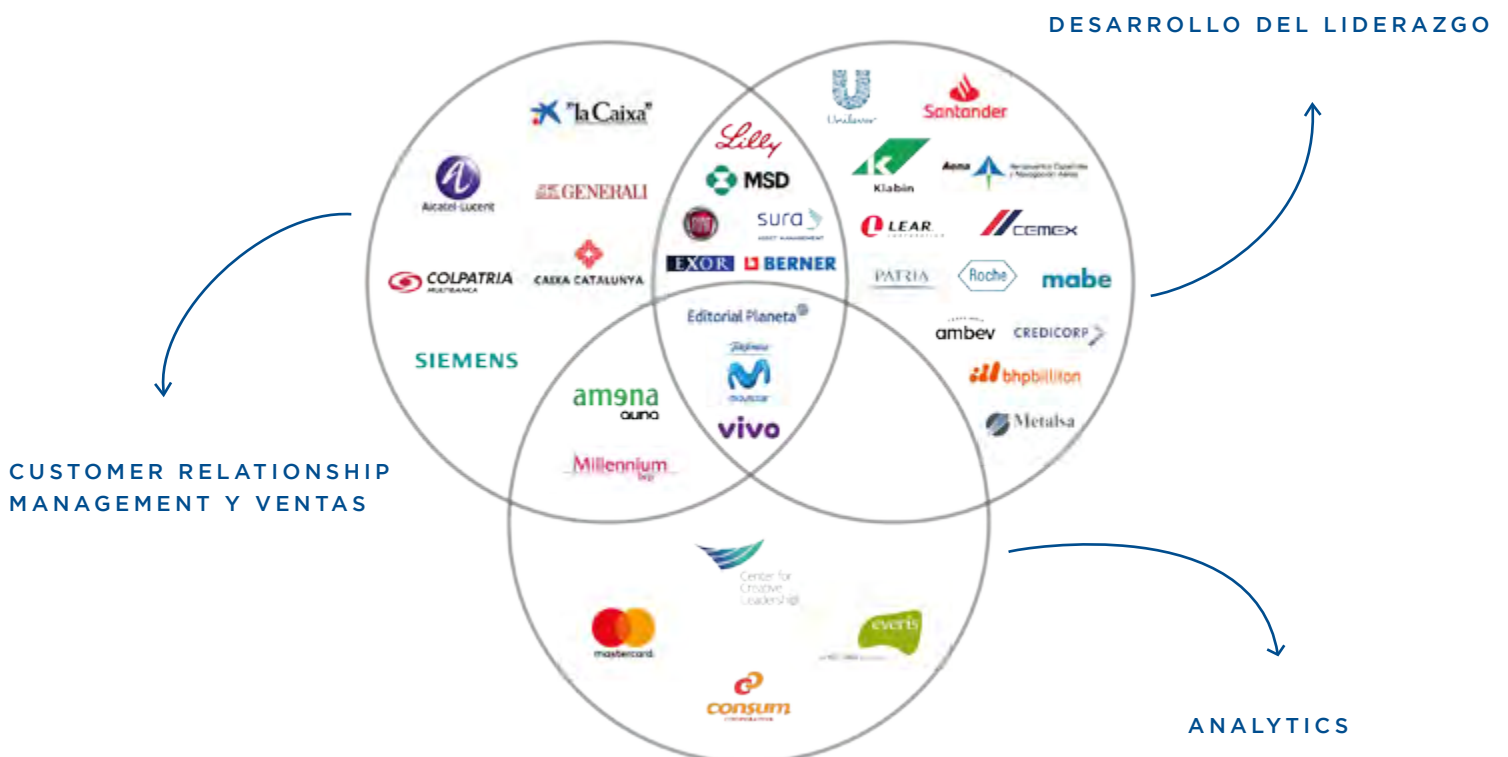
ESPECIALIDADES

GESTIÓN DE VENTAS

- Estrategia de ventas.
- Efectividad de ventas a corto plazo.
- Analytics de fuerza de ventas.

DESARROLLO DEL LIDERAZGO

- Habilidades blandas para equipos ágiles y virtuales.
- Cultura y estrategia.
- Desarrollo de talentos.





OFRECEMOS ESTE CURSO CERRADO PARA TU EQUIPO

PROGRAMAS IN - COMPANY

Nuestros programas In-Company se adaptan a las necesidades de desarrollo de personas y equipos pertenecientes a todas las áreas funcionales de la organización.

Nuestra amplia red de consultores y speakers nos permite diseñar programas flexibles, en formato 100% online, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

CONOCE NUESTROS 2 FORMATOS



PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO
100% ONLINE



COACHING
EJECUTIVO

*Desarrollemos en conjunto los mejores programas
para ti y tu empresa.*

INFORMACIÓN GENERAL

CUPOS LIMITADOS



VALORES	SESIONES
USD \$395* PASE INDIVIDUAL USD \$355* GRUPO (Mínimo 3 personas)	SESIÓN 1 MARTES 15 DE JUNIO SESIÓN 2 JUEVES 17 DE JUNIO SESIÓN 3 MARTES 22 DE JUNIO SESIÓN 4 JUEVES 24 DE JUNIO

* PRECIOS INDIVIDUALES MOSTRADOS SIN IVA*
CONSULTA A TU EJECUTIVA/O DE VENTAS POR VALORES EN TU MONEDA LOCAL
Y BENEFICIOS PARA GRUPOS DE MÁS DE 6 PERSONAS

CORPORATE SPONSOR:



Optimiza el rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa.

CHILE



COLOMBIA



MÉXICO



OTROS PAÍSES

