

PROFESSIONAL SELLING SKILLS®

Professional Selling Skills® refleja las habilidades utilizadas por los profesionales de ventas de clase mundial para ayudar a los clientes a tener éxito, incluyendo la comprensión de las necesidades del cliente y el desarrollo constante de soluciones que ofrecen resultados. Un programa basado en la investigación. Professional Selling Skills® enseña habilidades de interacción con el cliente que permiten a los participantes llevar conversaciones de ventas mutuamente beneficiosas con los clientes, incluso aquellos que son indiferentes o expresan sus preocupaciones.

Los Componentes De Refuerzo Y Coaching Apoyan El Éxito De Ventas

Aprovechando las habilidades y estrategias de venta que han beneficiado a más de tres millones de profesionales de ventas en todo el mundo, la experiencia profesional de 2 días en el salón Professional Salesing Skills® está respaldada por componentes adicionales que aseguran el dominio de las habilidades.

Professional Selling Skills® incluye herramientas de refuerzo en línea fáciles de usar y un componente de coaching para los gerentes de ventas para ayudar a los participantes a aplicar efectivamente y consistentemente las habilidades que mejoran el rendimiento de ventas.

El Contenido Basado En La Investigación Conduce A La Experiencia

Professional Selling Skills® se basa en una amplia y continua investigación sobre las habilidades que los vendedores necesitan para sobresalir en su rol cada vez más desafiante y complejo. Un reciente estudio de CSO Insights resaltó el papel crítico que desempeñan las habilidades en este programa en el desarrollo de vendedores de clase mundial, aquellos que se destacan en el logro de cuotas, el desarrollo de nuevos negocios y el crecimiento de las cuentas existentes.





Puntos destacados y resultados del programa

En el programa, los vendedores desarrollan las habilidades de venta cara a cara necesarias para promover un intercambio abierto de información y alcanzar acuerdos de venta mutuamente beneficiosos.

En la **sección Técnicas colaborativas**, los participantes aprenden habilidades conversacionales para involucrar a los clientes, desarrollar relaciones y mejorar la audición.

Esta sección ayuda a los participantes a:

- ▶▶ Escuchar con eficacia y demostrar a los clientes que están escuchando.
- ▶▶ Reconocer los pensamientos del cliente durante la llamada de ventas para mostrar respeto y empatía.
- ▶▶ Utilice habilidades de transición para establecer contexto y plantear preguntas y temas.
- ▶▶ Confirmar comprensión y demostrar interés.
- ▶▶ Asegúrese de que ellos y el cliente estén alineados al "comprobar" frecuentemente con el cliente.

En la **sección Abrir**, los participantes aprenden cómo abrir llamadas de manera eficaz y centrada en el cliente.

Esta sección ayuda a los participantes a:

- ▶▶ Trabajar con los clientes para definir lo que será cubierto o realizado durante la llamada.
- ▶▶ Identificar los compromisos de los clientes mutuamente beneficiosos y

usarlos para planificar futuras interacciones.

- ▶▶ Construya una relación al principio de una llamada de ventas y muévase sin problemas desde la construcción de la relación hacia la discusión de negocios.
- ▶▶ Alentar a los clientes a expresar sus preocupaciones y vacilaciones directamente; Dirigir la resistencia y conseguir que el cliente acuerde continuar la conversación. .

En la **sección Descubrir**, los participantes aprenden a utilizar las preguntas efectivas para recopilar información y construir un entendimiento claro, completo y mutuo de las necesidades de un cliente.

Esta sección ayuda a los participantes a:

- ▶▶ Facilitar un intercambio abierto de información.
- ▶▶ Descubrir las circunstancias que motivan la necesidad del cliente, así como la necesidad detrás de la necesidad.
- ▶▶ Utilice preguntas de confirmación para asegurar la comprensión y crear confianza; Encontrar un equilibrio entre sondas abiertas y cerradas.

En la **sección Resolver** la indiferencia, los participantes aprenderán a crear conciencia de las necesidades no realizadas con los clientes que expresan indiferencia.

Esta sección ayuda a los participantes a:

- ▶▶ Use una estrategia de descubrimiento de cuatro pasos para identificar oportunidades y confirmar necesidades; Reconocer cuando tiene sentido discontinuar un proceso de ventas debido a la indiferencia legítima del cliente.

En la **sección Satisfacer**, los participantes examinarán cómo proporcionar información que ayude al cliente a tomar una decisión de compra informada.

Esta sección ayuda a los participantes a:

- ▶▶ Explore el mejor momento -y el modo más poderoso y persuasivo- para hablar sobre su oferta y organización.
- ▶▶ Describir cómo las características relevantes beneficiarán al cliente, en función de las necesidades específicas del cliente.
- ▶▶ Reconozca cada necesidad con precisión antes de introducir características y beneficios.
- ▶▶ Sea consciente de las consecuencias a veces negativas de introducir su oferta prematuramente.

En la sección **Resolver preocupaciones**, los participantes aprenderán a reconocer, diferenciar y resolver los tres tipos principales de inquietudes de los clientes: escepticismo, malentendidos e inconvenientes.

Esta sección ayuda a los participantes a:

- ▶▶ Haga preguntas útiles para comprender la preocupación de un cliente antes de abordarla.
- ▶▶ Superar el escepticismo de un cliente ofreciendo pruebas relevantes.
- ▶▶ Elimine los malentendidos proporcionando información precisa.

- ▶▶ Superar los inconvenientes subrayando los beneficios relevantes para el cliente.

En la **sección Cerrar**, los participantes aprenden a reconocer cuando un cliente está preparado para seguir adelante en el ciclo de ventas.

Esta sección ayuda a los participantes a:

- ▶▶ Practique un proceso de tres pasos para asegurar el compromiso del cliente.
- ▶▶ Centrarse en lograr el mejor compromiso razonable basado en lo que ha ocurrido durante la llamada de ventas.

Professional Selling Skills® incorpora un diseño de aprendizaje de descubrimiento guiado que involucra una variedad de actividades orientadas hacia el aprendizaje efectivo de adultos.

Actividades incluidas:

- ▶▶ Revisión y discusión de conceptos clave para adquirir habilidades.
- ▶▶ Modelos de audio que ilustran el uso de las habilidades críticas de ventas.
- ▶▶ Amplio uso de una herramienta práctica, el Planificador de Llamadas de Ventas, para ayudar a preparar la estrategia de llamadas.
- ▶▶ Sesiones en las que los participantes practican y evalúan habilidades en conversaciones de ventas completas.
- ▶▶ Desafíos divertidos y competitivos de equipo para una mayor comprensión de las habilidades.

- ▶▶ Ejercicios en grupo y en equipo para perfeccionar el uso y la comprensión de las habilidades.
- ▶▶ Actividades interactivas habilitadas por tecnología, para mejorar la experiencia de aprendizaje.



Beneficios del uso de las habilidades profesionales de venta®

Habilitar a los vendedores a:

- ▶▶ Desarrollar su capacidad para involucrar a los clientes plenamente durante las llamadas de ventas.
- ▶▶ Obtenga las habilidades críticas necesarias para desarrollar relaciones comerciales sólidas y mejorar el rendimiento de las ventas.
- ▶▶ Mejorar su capacidad de venta y convertirse en profesionales de ventas de clase mundial.
- ▶▶ Adquirir habilidades críticas de manera eficiente a través de actividades enfocadas en el alumno.

Los clientes se beneficiarán de:

- ▶▶ Relaciones duraderas con los vendedores que entienden su realidad empresarial.
- ▶▶ Productos que responden a sus necesidades organizativas y personales específicas.
- ▶▶ Las decisiones de compra que se basan en hechos, no tácticas de ventas de alta presión.

Las organizaciones experimentarán:

- ▶▶ Mayor éxito en la conquista de nuevos negocios y fidelización de clientes.
- ▶▶ Disminución de los costos al ayudar a los vendedores a juzgar mejor el potencial de la cuenta y utilizar el tiempo de venta de manera más eficiente.
- ▶▶ Un lenguaje común para su equipo de ventas que lleva a mejorar la comunicación y el trabajo en equipo.

- ▶▶ Reducción del volumen de ventas al proporcionar a los vendedores orientación, apoyo y desarrollo profesional.

Especificaciones del Programa

Audiencia: Nuevos o experimentados profesionales de ventas, gerentes de ventas y personal de marketing y soporte

Duración de la sesión: Taller de dos días de clase

Certificación Duración: 3 días

Instrucción: Miller Heiman Group Training Consultor de rendimiento o su propio Miller Heiman Group Certified Facilitador