

STRATEGIC SELLING®

Strategic Selling® ayuda a las organizaciones a desarrollar estrategias integrales para ganar oportunidades de ventas. El programa ofrece un proceso de venta y un plan de acción para vender con éxito soluciones que requieren la aprobación de múltiples tomadores de decisiones en la organización del cliente.

Strategic Selling® brinda visibilidad sobre las oportunidades de venta, documentando los planes con la hoja azul del programa. Esto implica primero identificar a todos los actores claves en la organización del cliente, entender el grado de influencia de cada jugador y sus razones para comprar, y descubrir la información esencial. Los vendedores y las organizaciones estarán equipados. Evaluar su posición competitiva, abordar los motivos empresariales y personales de cada tomador de decisiones en la organización del cliente y diferenciar su empresa aprovechando sus fortalezas únicas.

Strategic Selling® mejora significativamente las probabilidades de ganar oportunidades de ventas complejas. Proporciona a las organizaciones un proceso y un lenguaje comunes para buscar oportunidades de ventas y criterios para asignar recursos para determinar cuándo abandonar los acuerdos de uso intensivo de recursos con probabilidades bajas de éxito. La clave del éxito es aprender cómo enfocar el tiempo y la energía en aquellas oportunidades más probables de convertirse en clientes rentables a largo plazo.

Strategic Selling® puede ser la solución adecuada si su empresa está tratando de:

- ▶▶ Obtener la aprobación de múltiples tomadores de decisiones.
- ▶▶ Navegar por la burocracia interna de clientes y prospectos.
- ▶▶ Obtenga más visibilidad sobre el estado de las oportunidades de ventas importantes.
- ▶▶ Asigne los recursos adecuadamente para grandes ventas.
- ▶▶ Mejorar la colaboración en equipo para perseguir oportunidades estratégicas.
- ▶▶ Previsión de ingresos con mayor precisión.
- ▶▶ Aumentar las tasas de cierre de las oportunidades con largos ciclos de ventas.

Quién debe asistir

Cualquier miembro de la organización involucrada en la venta, desde los vendedores de campo hasta la alta dirección y el apoyo de ventas, deben participar en la implementación de su proceso de ventas. El uso de un proceso de ventas común es una manera de colaborar entre aquellos que están en funciones de ventas directas e indirectas para mejorar la velocidad y exactitud de la comunicación sobre las oportunidades de ventas.

Cómo su organización beneficiará las opciones de entrega Habilitar a los vendedores de campo para:

- ▶▶ Identificar y posicionar soluciones con los verdaderos tomadores de decisiones.
- ▶▶ Analizar la receptividad de cada toma de decisiones para determinar si una venta es posible.
- ▶▶ Cierre el negocio consistentemente de trimestre a trimestre y evite el patrón de ventas de "montaña rusa".
- ▶▶ Asignar tiempo de venta limitado a las perspectivas de calidad.

Habilitar la administración de ventas y el liderazgo senior para:

- ▶▶ Emplear un lenguaje común para discutir el estado de las oportunidades de ventas y establecer los próximos pasos.
- ▶▶ Identificar rápidamente oportunidades que valgan la pena la inversión de recursos limitados.
- ▶▶ Recopilar y compartir las mejores prácticas de los mejores resultados con el resto del equipo de ventas.

Opciones de entrega

- ▶▶ Programas públicos en vivo programados regularmente (2 días).
- ▶▶ Programas personalizados en vivo (2 días).
- ▶▶ Programas mixtos de e-learning y en vivo (1 día en vivo).
- ▶▶ Programas virtuales de grupo o autoestudio.
- ▶▶ Capacitar al Entrenador (Cliente Asociado).

Integración con los principales sistemas de CRM

La herramienta Hoja Azul que todos los asistentes reciben en Strategic Selling® está disponible para uso integrado o independiente a través de nuestro portafolio de herramientas de ventas de Sales Access ManagerSM.