

Programas de Formación

Desarrollado por vendedores para vendedores

Hemos **desarrollado y perfeccionado** una metodología y desarrollado herramientas totalmente centradas en el máximo **aprovechamiento** del participante y una aplicación de los conceptos en su día a día a través de un proceso de acompañamiento puntual.

El enfoque va con miras a **cumplir los objetivos** de crecimiento de negocio en cuentas nuevas y en clientes actuales y es por eso que minuciosamente cuidamos el proceso que va desde generar una experiencia de impacto en el participante, **generando resultados** en su día a día y alimentando el pipeline de ventas con **oportunidades saludables** para el y para la organización.

Previo a la selección de un programa **evaluamos** al individuo y seleccionamos en conjunto el programa adecuado.

Adaptamos el framework de información orientado a los hallazgos de la evaluación.

Impartimos el programa y **personalizamos** su herramienta propia de seguimiento.

Acompañamos en el proceso de adopción de conocimiento y mejores prácticas.

Preparación previa

El paso previo antes de cualquier diseño de estrategia consiste en tener un mapa de acción sobre como llegar al estado ideal para cualquier oportunidad.

Prospección

Más del 80% de las oportunidades mueren en esta etapa y pueden llegar a ocupar el mayor tiempo del vendedor sin llegar a un cierre.

Desarrollo de oportunidad

Aquellos que dominan esta serie de acciones y colocan recursos y energía son aquellos que demuestran mayor valor en crecer su % de cierre.

Negociación

Consiste en desarrollar las habilidades de comunicación y presentación de un futuro ideal donde el demostrar valor contrapone cualquier objeción.