

"Sales Endeavour™ de Celemi ayudará a su equipo comercial a aumentar las ventas, mejorar la tasa de cierres, reducir el ciclo de ventas y darle la gerencia mayor profundidad en el análisis de las oportunidades de ventas de la organización."

Sales Endeavour™ de Celemi es una combinación excitante de la aplicación de una situación de ventas de la vida real y una simulación interactiva de aprendizaje que le da a los profesionales de ventas la oportunidad de trabajar sus oportunidades de una forma metodológica y estratégica en una atmósfera cautivante y competitiva.

Durante la simulación, los participantes navegan sorteando todos los aspectos de una oportunidad de ventas desafiante y llena de riesgos, con desviaciones inesperadas, informantes de la competencia, organizaciones que cambian, intereses personales, preferencias de compra que varían, expectativas irracionales, fuerte competencia y una gran dosis de incertidumbre en las expectativas del cliente. En otras palabras, ¿tal como la vida real!

Al final del programa, los participantes se van con un plan de ventas totalmente desarrollado para uno de sus propios prospectos así como con las habilidades y la reflexión necesaria para ganar más ventas en el futuro. Y lo mejor de todo: ¡que el proceso es repetible!

Un proceso replicable para el desarrollo e implantación de campañas exitosas de ventas.



A final de cuentas, Sales Endeavour™ de Celemi, le permite a los profesionales de ventas un ahorro considerable de tiempo y recursos al ayudarles a pensar sobre las consideraciones estratégicas, tales como el comprador y la competencia, de tal forma que seleccionen exclusivamente aquellas oportunidades más productivas y rentables que deberán perseguir.

Como resultado de la participación en esta simulación competitiva, usted aprenderá cómo:

- Crear un plan de venta de bien definido que le ahorra tiempo y dinero y mejore sus oportunidades de éxito.
- Lograr una diferenciación competitiva no sólo por lo que vende sino por cómo lo vende.
- Hacer que la velocidad y el tiempo estén a su favor en una campaña competitiva de ventas.
- Mantenerse enfocado en el negocio de su prospecto y en sus desafíos específicos.
- Identificar al comprador adecuado y el momento oportuno dentro de la organización de su prospecto.

¿Quién se beneficia?

Cualquier organización con un ambiente de ventas caracterizado por:

- Múltiples decisores en influenciadores.
- Un proceso de venta orientado al valor.
- Venta de soluciones.

Y aquellos individuos que necesitan:

- Un enfoque estructurado para su proceso de venta.
- Un lenguaje y un proceso estándar de ventas.
- Una alineación entre los grupos de apoyo a ventas, los mensajes de mercadotecnia y las campañas de producto.
- Colaboración entre la fuerza de ventas y sus grupos de apoyo.

Resultados clave.

Sales Endeavour™ de Celemi mejora la habilidad de los profesionales de ventas para:

- Jerarquizar las oportunidades de ventas basadas en su probabilidad de éxito y del valor que pueden aportar a su organización.
- Llevar a cabo entrevistas de ventas con enfoque de abordar las necesidades del negocio del cliente y sus desafíos.
- Enunciar preguntas efectivas y significativas durante sus entrevistas de ventas.
- Construir y mantener relaciones efectivas y duraderas con clientes y prospectos.
- Desarrollar estrategias y tácticas para vencer a la competencia.
- Identificar a los decisores clave en cada situación específica de ventas.
- Aplicar técnicas efectivas de cierre.



El programa es altamente flexible y muy adaptable para una gran variedad de situaciones de ventas. Existen ejercicios opcionales que le permiten al facilitador adaptar el programa para las necesidades específicas de cada audiencia así como para sus áreas más importantes de desarrollo.

Los ejercicios opcionales incluyen tácticas de cierre, habilidades para elaborar preguntas, dramatización de entrevistas de ventas, así como la detección de patrones conductuales de poder e influencia.

Hechos

Simulación basada en tablero.

Participantes:

- Desde 10 a 24, agrupados en equipos de 3 a 4.
- Vendedores, gerentes de ventas y equipos de apoyo a ventas.

Tiempo requerido: 2 días completos.