

INFLUIR EN LAS DECISIONES PARA OBTENER RESULTADOS GANAR-GANAR

EL DESAFÍO

Las investigaciones del CSO Insights 2011 mostraron que sólo una de seis presentaciones, tienen más del 50% de probabilidades de resultar en una venta. Sentimos que muchos vendedores -inclusive profesionales sólidos- pierden una venta por dos razones comunes:

1. Las presentaciones de ventas usualmente se pierden antes que se hayan dado. Las personas de ventas presentan para abrir el ciclo de ventas y no presentan para cerrarlo.
2. Las presentaciones son ricas en información y pobres en decisión. La presentación termina con un "muchas gracias", "lo vamos a pensar" o "Hola-¿nos puede dejar algunas diapositivas de PowerPoint?" Críticamente, no se toma una decisión.

LA SOLUCIÓN

Con la argumentación correcta, usted demuestra más efectivamente, cómo su solución va a ayudar al cliente a conseguir lo que ellos quieren y necesitan. En este programa usted aprenderá cómo ganar acuerdos más consistentemente al aplicar el conjunto de habilidades de personas de alto desempeño.

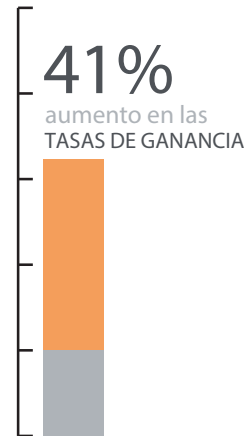
Diferenciadores de un presentador de alto perfil:

- Venden con la intención de lograr resultados ganar-ganar.
- Se preparan hábilmente y crean las condiciones para tomar buenas decisiones en cada reunión con el cliente.
- Pasan menos tiempo hablando al cliente y más tiempo discutiendo con ellos, aquellas decisiones que funcionan mejor para sus necesidades.
- Siguen un proceso simple y confiable para tomar buenas decisiones.

NUESTRA PROMESA: Usted y su equipo de ventas pueden ser significativamente mejores al momento de cerrar acuerdos, mientras aplican los Esquemas mentales, Conjunto de habilidades y Conjunto de herramientas de los altos ejecutivos, durante el curso de 12 semanas.



NUESTROS CLIENTES HAN REPORTADO:



MÓDULO

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

LA ZONA DE CIERRE
(75 mins)

 EVALUACIÓN DE LA PREPARACIÓN

- Organizar cuidadosamente cada llamada/conversación con el cliente, para influenciar y beneficiar el proceso de toma de decisiones por parte del cliente.
- Comenzar a descartar decisiones para llegar a la decisión final

IDENTIFICAR LA DECISIÓN
DE FIN EN MENTE
(55 mins)

- Determinar la única decisión que el cliente necesita tomar al final de la reunión
- Asegurar que la decisión es centrada en el cliente, es singular y un "no" es una respuesta aceptable.

ABORDE LAS CREENCIAS CLAVE
DEL CLIENTE
(40 mins)

- Demostrar la capacidad de validar las Creencias Clave del Cliente para su satisfacción.
- Desarrollar puntos de prueba que permitan alcanzar la "Decisión de Fin en Mente."

RESOLVER OBJECIONES
(130 mins)

 TARJETAS DE PRÁCTICA

- Ver las objeciones como una oportunidad, no como una amenaza.
- Aplicar un enfoque predecible de tres partes para resolver objeciones.

PREPARAR LAS CONDICIONES
PARA TOMAR BUENAS DECISIONES
(70 mins)

 CIERRE DEL PLAN
DE LLAMADA/CONVERSACIÓN

 CUADERNO DE TRABAJO DE 12 SEMANAS

 IMPLEMENTACIÓN DE VIDEOS

- Antes de cada reunión con el cliente, desarrollar un plan que influya en las condiciones que se necesitan para tomar buenas decisiones.
- Enfocarse en lograr resultados ganar-ganar.
- Preparar una apertura y cierre enérgicos para cada reunión con el cliente.

APLICACIÓN DEL CUADERNO DE TRABAJO DE 12 SEMANAS



- Cada semana, por 12 semanas, los participantes aplicarán los principios que han aprendido en las sesiones de trabajo a medida que practican y aplican los principios.
- Los participantes deben rendir cuentas periódicamente a través de un reporte regular a sus líderes de ventas, supervisores y/o pares.

KIT DEL PARTICIPANTE



- Guía del participante
- Cuaderno de trabajo de Implementación de 12 semanas
- Memoria USB con implementación de videos y herramientas
- Agenda de aprendizajes
- Tarjetas de práctica

GRUPO PANAMÁ
(Panamá, Honduras,
El Salvador, Nicaragua
y Caribe Occidental)
info@franklincoveyla.com
(507)206-6700

MÉXICO
info@franklincovey.mx
DF (55) 52796760,
MTY (81) 47802243

COSTA RICA
info@franklincoveyla.com
(506)2231-41-84

GUATEMALA
franklincovey@cla.com
(502)2385-8867

CHILE
infochile@franklincoveyla.com
(56)2-233-9186

REPÚBLICA DOMINICANA
info@franklincoveydr.com
(809)542-4002