

VENDER A CUENTAS CLAVE

Los nuevos modelos “Insight selling” y “Challenger selling” que reemplazan a la venta de soluciones tradicional

Madrid, 6 de julio de 2017 – Barcelona, 11 de julio de 2017

Programa:

1. UNA NUEVA ESTRATEGIA DE VENTA, DESPUÉS DE LA VENTA DE SOLUCIONES.

“Challenger Sale”, la evolución de la venta de soluciones para la época post-crisis. El estudio de los mejores vendedores, ¿qué hacen de forma distinta? Un nuevo “targeting” de clientes. Encontrar a los aliados apropiados: los movilizadores. Guiar al cliente en el proceso de compra. Los 5 tipos de vendedor. El ganador (“Challenger”) frente al perdedor (“Creador de relaciones”). Las 3 habilidades clave: “teach” (educar al cliente), “taylor” (adaptar el mensaje de ventas al cliente) y “take control” (tomar el control de la venta”)

2. “TEACH”: HERRAMIENTAS PARA EDUCAR Y FIDELIZAR EL CLIENTE.

Los clientes desean una experiencia de venta diferente. Los 7 atributos decisivos para la fidelización. Las 4 reglas para educar al cliente. El concepto de valor para el cliente y la venta de soluciones como elemento vertebral de la fidelización. Dar la vuelta al proceso de ventas para transformarlo hacia la Venta Consultiva para “Vender Creando Valor para el Cliente”. La Propuesta de Valor para el Cliente. El Plan de Valor de la Cuenta. La Calculadora de Valor. Cómo liderar la conversación de ventas con el cliente. La matriz “Fidelidad vs. Coste de Servir”.

3. “TAYLOR”: HERRAMIENTAS PARA ADPTAR EL MENSAJE DE VENTAS AL CLIENTE.

Los factores clave de la fidelización desde el punto de vista del decisor y desde el punto de vista del usuario final y otras partes que influyen en el proceso. El proceso de toma de decisiones del comprador. Los interlocutores del cliente y su vínculo con los beneficios ofertados por la empresa. Cómo definir la actuación comercial ante una oportunidad de venta con un nuevo cliente clave. Los 2 enfoques alternativos para desarrollar la relación con el cliente clave: “pie en la puerta” versus “todo a la vez”. Clasificación de las oportunidades de venta en 4 grandes segmentos: ofertas de recompra, ofertas de reemplazo, ofertas de expansión y ofertas de innovación. Pautas para maximizar los resultados en cada tipo de oferta.

4. “TAKING CONTROL”: HERRAMIENTAS PARA TOMAR EL CONTROL DE LA VENTA.

Cronología del cierre de una venta. Los momentos idóneos para propiciar el cierre. A qué personas conviene influir dentro de la organización del cliente para obtener el cierre. Cómo atender a las señales positivas y negativas del cliente. Dar seguridad al cliente. Evitar la sobreargumentación. El control de las objeciones en la venta a cuentas clave. La autopsia del cierre fallido: qué hacer si no se logra rematar la venta.

5. PLAN DE ACCIÓN Y CONCLUSIONES DE LA SESIÓN.

Desarrollo de un plan de acción para mejorar el seguimiento de las ofertas y aumentar los ratios de eficacia en el cierre de la venta. Análisis de las barreras a la implementación de las técnicas para “Vender Creando Valor para el Cliente”. Conclusiones de la sesión.

Objetivos:

El propósito del programa es proporcionar al directivo o técnico comercial un conjunto de herramientas para poner en marcha un proceso moderno de VENTA CONSULTIVA alineado con el modelo “Challenger Sale” que ayude al profesional de la venta a:

- Educar a los clientes sobre los puntos de diferencia favorables de la propuesta de valor de la empresa y el impacto financiero para el cliente.

- Adaptar o customizar el mensaje de venta para cada segmento y cliente concreto, y muy en particular, para cada uno de los interlocutores del vendedor (decisiones, usuarios finales y personas de influencia).

- Tomar el control del proceso de venta, potenciando la asertividad ante el cliente en el momento del cierre y en el control de las objeciones.

Al término del programa, los participantes están en disposición de mejorar la eficacia de su proceso de venta aplicando enfoque que denominamos VC3 (Venta Consultiva: Vender Creando Valor al Cliente) que integra las herramientas de venta consultiva tratadas en el curso: Propuesta de Valor para el Cliente, Plan de Valor de la Cuenta, Calculadora de Valor, etc.

Dirigido a:

Directivos Comerciales, Key Account Managers, Vendedores sénior, Product Managers y otros profesionales del área comercial implicados en la venta “Business to Business” (empresas que venden productos o servicios a otras empresas).

Solicitud de información e inscripciones:

Telf. 933 010 162 (Montse Cirre)

Fax: 933 013 141- e-mail: mcirre@ode.es

Profesor:

Santiago Palom Rico

Director General de Grupo ODE y Consultor Senior.

Master en Economía y Dirección de Empresas por el IESE (programa Global Executive MBA). Licenciado en Ciencias Físicas (Universidad de Barcelona). Se formó en los principios y la práctica del Management con el Dr. PETER F. DRUCKER, creador de la ciencia moderna del Management, y completó su formación en la HARVARD BUSINESS SCHOOL (Boston) en las áreas de Estrategia, Marketing y Recursos Humanos, así como en la CEIBS (Shanghai) en el área de la internacionalización.

En el área de Formación en Marketing y Ventas de ODE, es también Profesor de los programas de “Marketing Estratégico para Empresas Industriales”, “Dirigir Vendedores en el día a día”, “Retribución Variable para Equipos Comerciales”, y “Vender y Fidelizar Más en la Venta al Detall”.

Fecha y lugar de celebración:

Madrid, 6 de julio de 2017

Unicentro (Centro de Negocios), Pº de la Habana, 9-11.— Madrid

Horario: De 9:30 a 19:00 h. (duración total: 8 horas)

Barcelona, 11 de julio de 2017

Sala de Cursos ODE, Casp, 58 pral.— Barcelona

Horario: De 9:30 a 19:00 h. (duración total: 8 horas)

Valencia, a determinar

Lugar: a determinar

Horario: De 9:30 a 19:00 h. (duración total: 8 horas)

Cuota de inscripción y Ayudas a la Formación:

Cuota General: 395 € + IVA - Clientes Grupo ODE: 355 € + IVA

Descuento del 10% en inscripciones adicionales. En el importe del curso se incluye: la documentación y material, almuerzo, cafés en las pausas y Certificado de Asistencia. Ayudas a la Formación: Su empresa puede beneficiarse de una bonificación de 104 €/asistente, gracias a las ayudas gestionadas por Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. Llámenos y le informaremos.