

Legendary Prospecting™



Descripción

Legendary Prospecting enseña a la gente de ventas cómo generar negocio incremental, encontrando al cliente adecuado y luego a contactarlo de una manera tal, que motive al cliente a hablar con el miembro del equipo de ventas.

Quiénes Deberían Asistir?

Porque hacemos de los grandes vendedores, grandes prospectadores, entre los participantes, deberían estar incluidos todos aquellos que tengan la responsabilidad de encontrar y comunicarse con potenciales clientes:

- Vice Presidentes de Ventas
- Directores de Ventas
- Gerentes de Ventas
- Gerentes de Desarrollo de Negocios
- Gerentes Regionales
- Ejecutivos de Cuentas
- Representantes de Ventas
- Equipos de Ventas Internos / Externos
- Representantes de Ventas

Objetivos de Aprendizaje

En este workshop realmente interactivo, los participantes aprenderán a:

- Buscar en Internet e identificar potenciales contactos.
- Crear e-mails con comunicación efectiva.
- Identificar los “sí” y los “no”, en el envío de un mail de prospecto.
- Utilizar el poder del teléfono, en conjunto con el de Internet.

Por Qué Entrenar al Equipo En Cómo Prospeccionar?

Hacer llamadas de ventas, es muy diferente a encontrar nuevos clientes. Usted tiene que descubrir a la persona adecuada con quien hablar, antes de que el proceso de ventas siquiera comience.

El entrenamiento de Signature, **Legendary Prospecting**, alienta el desarrollo de negocios, como un proceso activo y continuo.

En este medio día, o día completo de entrenamiento, los asistentes aprenderán a crear el mensaje correcto y a utilizarlo en la búsqueda de prospectos.

Esta sesión de “simulacro en vivo”, permitirá a los participantes aprender desde el convencimiento de que los prospectos reales responderán a los miembros de sus equipos de ventas.

Un director de marketing y ventas siempre espera grandes resultados:

“Si todo va según lo planeado, y conseguimos esta cuenta, ese sólo e-mail habrá generado 2.920 noches adicionales”

Con referencias claras para prospectar, y una mejora en las habilidades de comunicación, los miembros del equipo de ventas generarán nuevos negocios y ampliarán el volumen de negocio con los clientes actuales.

Signature
ARGENTINA
business and training solutions