

Entrenamiento Focalizado en el Cliente



Descripción:

Este programa de dos días de entrenamiento, enseña a sus colaboradores la mejor fórmula de ventas que garantiza incrementar la rentabilidad e índices de conversión a través de la construcción de habilidades comerciales y negociación.

¿Quién debería asistir?

Directores de Ventas
Gerentes de Ventas
Gerentes de Desarrollo de Negocios
Gerentes Regionales de Ventas
Ejecutivos de Cuentas
Representantes Comerciales
Equipos internos y externos de ventas
Oficiales de Cuentas

Objetivos de Aprendizaje:

A través de una serie de técnicas que incluyen juegos de rol, los participantes aprenderán a:

- Acercarse a los clientes recibiendo y realizando llamadas de ventas.
- Detectar las necesidades de los clientes.
- Evaluar si el prospecto es el "cliente ideal" para la compañía.
- Presentar los beneficios de modo de satisfacer las necesidades emocionales y concretas de los clientes.
- Transformar las conversaciones de ventas para evitar presentar tarifas antes de tiempo en el proceso de ventas.
- Verificar la información para asegurar el entendimiento y avance de la venta.
- Responder las objeciones de los clientes.
- Generar el compromiso de los clientes para "cerrar la venta".

Vender generando confianza

Arme su equipo con las herramientas que necesita para desarrollar y ejecutar planes de ventas que generen resultados. Utilizando técnicas acercamiento "no-manipulativas", el equipo de ventas podrá aumentar la demanda comercial y hacer que sus llamadas de ventas mejoren cada día, lo que conducirá a un incremento de la rentabilidad.

¡Signature Argentina, líder en entrenamiento en ventas y servicio al cliente, ofrece entrenamientos dinámicos e interactivos que incluyen juegos de rol y las mejores prácticas, ayudando a que todos sus colaboradores responsables, puedan cerrar ventas!

Tanto si entrena vendedores jóvenes como experimentados, este entrenamiento ayudará a que las personas asuman una actitud de ventas proactivo con el cliente, generando, significativos y sustentables incrementos en la rentabilidad.

El entrenamiento focalizado en el cliente, implica:

- Establecer credibilidad y rapport con el cliente desde el primer minuto de interacción.
- Hacer mejores preguntas y ser un buen oyente.
- Descubrir las necesidades, los deseos y el presupuesto de los clientes antes de presentar la información de la compañía.
- Mantener tarifas elevadas y ofrecer alternativas.
- Superar los obstáculos, las preocupaciones y las objeciones de los clientes.
- Lograr el compromiso de los clientes asegurando su fidelidad.
- Indagar sobre el negocio en el momento y en la forma correcta.

Otorgando a sus colaboradores estas técnicas, que desarrollan la calidad en sus esfuerzos comerciales, se alcanzarán metas de ventas basadas en experiencias de confianza con los clientes, que aumentarán sus ganancias.

Signature[®]
WORLDWIDE
business and training solutions