Integral Management Consulting

El Arte de la Venta

Lecciones de la Historia para la mejor Táctica y Estrategia de Ventas

Basado en el Libro "El Arte de la Guerra" de Sun Tzu.

CONTENIDO TEMÁTICO

PREPARACIÓN PARA UN RESULTADO EXITOSO

- PROPÓSITO PERSONAL METAS
- PRIORIDADES
- PLAN DE ACCIÓN
- TIEMPO EFECTIVO
- CONEXIÓN

PROSPECCIÓN

- CALIFICAR PROSPECTOS
- PRIORIZAR PROSPECTOS
- INVESTIGAR PROSPECTOS
- RELACIONARSE CON EL CLIENTE
- IDENTIFICAR EL DAN
- CONTACTO
- EVITE EL NO

PRESENTACIÓN

- CREACIÓN DE VALOR
- CARACTERRÍRSTICAS, VENTAJAS Y BENEFICIOS
- DIAGÓNSTICO DE NECESIDADES
- IDENTIFICACIÓN DEL INTERÉS
- PREGUNTAS CERRADAS Y PREGUNTAS ABIERTAS
- DIFERENCIAS Y VENTAJAS COMPETITIVAS
- TRANSICIÓN

INFORMACIÓN

- FORTALEZAS DE SU VENTA
- NECESIDADES DE INFORMACIÓN
- QUE GUÍAN A LA VENTA
- IDENTIFICAR LA NECESIDAD, LA
- CURIOSIDAD O LA INTRANQUILIDAD
- MANEJAR LA RESISTENCIA
- DIFERENCIAR LAS CONDICIONES
- VENDER LO QUE SE PERDIÓ

CIERRE · Y · NEGOCIACIÓN

- EL CIERRE DINÁMICO
- SEÑALES VERBALES Y NO VERBALES
- TÉCNICAS DE CIERRE
- PREGUNTAS QUE LLEVAN AL CIERRE

CRECIMIENTO · DEL · NEGOCIO

- PENETRACIÓN
- REFERENCIACIÓN
- MANTENIMIENTO DE LA CUENTA
- AGREGAR MÁS VALOR
- ELEVAR LA RELACIÓN
- RETROALIMENTACIÓN ÚTIL
- RED DE CONTACTOS
- LEALTAD