

Un proceso para descubrir, evaluar y transmitir valor para los ejecutivos de los clientes

Según evoluciona el entorno empresarial, la necesidad de desarrollar nuevas habilidades de ventas también se modifica. Los clientes son cada vez más exigentes, la competencia más feroz y los comerciales tienen que seguir defendiendo el valor de su empresa y sus productos y servicios. **Conexión Ejecutiva** está diseñada para ayudar a la gente de ventas a superar esta presión, para ganar en complejas situaciones competitivas y para proteger los márgenes empresariales en cada operación.

Conexión ejecutiva es un seminario diseñado para comerciales experimentados que necesitan ampliar su visión de las ventas. El objetivo es descubrir el valor de la solución para el cliente, evaluarla en términos financieros y empresariales y transmitirla a la dirección del cliente en una propuesta convincente y atractiva.

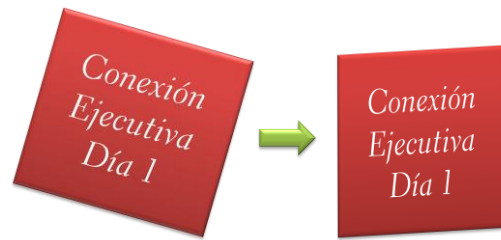
Los participantes saldrán del seminario con una metodología que les ayudará a:

1. Seleccionar clientes que son apropiados para los productos y servicios que venden
2. Identificar actores influyentes en la compra de la solución
3. Obtener una oportunidad de conocer y mantener un diálogo con los ejecutivos del cliente a través de un diálogo de valor
4. Descubrir las necesidades del cliente desde el punto de vista de las personas influyentes
5. Diseñar una propuesta competitiva que le permitan alinear con los jugadores influyentes, justificar los precios y defender su valor añadido.

Las empresas que implementan **Conexión Ejecutiva** obtendrán un proceso claro que garantiza que el seminario no es un evento aislado, y que se convertirá en una parte fundamental de la cultura comercial, facilitando las decisiones de inversión y garantizando una rentabilidad adecuada con el tiempo y el dinero invertido.

Implementación.

El programa **Conexión Ejecutiva** consta de sesiones de trabajo y estudios de caso en grupo de la metodología utilizada. Los participantes adquieren conocimientos y metodología durante el seminario de un día. Después se aplican el conocimiento y metodología en el campo en sus labores cotidianas, ayudado por procesos y documentación adicional.



Contenido del programa.

- 1) ¿Quién es quién
 - a) Cómo decidir la persona correcta para acceder dentro de una organización
 - b) CxO en PYME y LE – similitudes y diferencias
 - c) ¿A que "X" debo llamar? – CEO, COO, CFO, CIO etc.
- 2) Preparación de la llamada inicial
 - a) ¿Qué recursos existen y cómo usarlos?
 - i) Internet
 - ii) Medios sociales
 - iii) Proveedores de información de la empresa (Dunn y Bradstreet, etc.)
 - iv) Prensa financiera
- 3) Ganar acceso
 - a) Manejar los "Porteros"
 - b) El enfoque "+1"
- 4) Fuerza motriz
 - a) ¿Cómo se miden los ejecutivos?
 - b) ¿Qué son las motivaciones típicas para CxOs?
- 5) La segunda entrevista
 - a) Reunirse un CxO una vez es posible – una segunda reunión puede ser imposible si no acertamos en la primera
- 6) Adaptando sus diferenciadores a las necesidades del CxO
- 7) ROI
 - a) Economía de cliente de comprensión
 - b) Cómo desarrollar un ROI
- 8) Presentando al CxO
 - a) Nuevas técnicas de presentación
 - b) Cuándo y cómo presentar
 - c) Cuando no presentar
- 9) Negociando con CxO
 - a) Usando diferenciadores
 - b) Comportamientos para negociar con directivos
- 10) Seguimiento
 - a) Redes y mantener relaciones
- 11) Aplicación - establecer y acepta los siguientes pasos a seguir con éxito por cliente de **Sibelius** con el fin de implementar la metodología y el proceso de conexión ejecutiva.

Metodología de enseñanza.

El programa *Conexión Ejecutiva* utiliza:

Estudios de casos, para asegurar una aplicación rápida de los conceptos introducidos y un valor inmediato a los trabajos realizados.

Grupos de discusión estructurados y ejercicios que refuerzan los conceptos del programa.

'Feedback' verbal y escrito desde distintas perspectivas, para proporcionar a los participantes una visión valiosa y poco usual de sus propuestas.

Realización de Programas.

El programa *Conexión Ejecutiva* está diseñado para ser realizado por instructores de *Sibelius*.

Material del Participante.

- Manuales de los participantes
- Plan de ventas *Conexión Ejecutiva*
- Tarjeta laminada de conceptos importantes
- Tarjetas del participante
- Materiales de los casos prácticos
- Diplomas

Sibelius Consultoría de Ventas

Sibelius Consultoría de Ventas es una empresa especializada en el cambio de la cultura comercial. Nuestros clientes, utilizando nuestras metodologías, realizan procesos de capacitación cuidadosamente elaborados para lograr un cambio profundo en sus relaciones con los clientes. Nunca dejan de entrenarse... por eso logran el éxito.

Los mejores entrenadores analizan sus equipos, conocen sus cualidades y sus debilidades y establecen los objetivos de mejora. Elaboran planes de acción específicos, individuales y colectivos dirigidos a la consecución de dichos objetivos. Programan sesiones de entrenamiento para mejorar las estrategias y procesos de juego. Después de cada partido, analizan con detenimiento las jugadas tanto individuales como en conjunto y suministran consejos, entrenamiento y estímulo de forma permanente.

Al igual que los mejores entrenadores, nuestros consultores estudian todo el ciclo de ventas de nuestros clientes, junto con los ciclos de compra de sus clientes, para descubrir aquellos puntos en donde pueden mejorar las ventas y las relaciones, logrando una mejora constante tanto en los equipos como en los resultados.



Los programas que forman parte de los procesos de implantación de *Sibelius* son creados por empresas multinacionales dedicadas a la investigación, elaboración y perfeccionamiento de programas de ventas, cubriendo todas las necesidades comerciales que hoy en día pueda tener cualquier empresa que necesite vender sus productos y/o servicios.

La eficacia de los procesos de *Sibelius* queda demostrada con los resultados obtenidos por nuestros clientes, claramente superiores a los que se conseguirían simplemente impartiendo cursos de formación.

Si desea incrementar sus ventas y la satisfacción de sus clientes, no dude en contactar con nosotros.