

Un proceso para desarrollar y gestionar un territorio de ventas

Con el cambio como elemento constante dentro del mundo comercial actual, el diseño y la ejecución de un plan de territorio es un ejercicio que debe formar parte de las tareas de cualquier buen comercial. *Sigma Delta – Desarrollo del territorio* está diseñado para ayudarles a hacer frente a este reto, desarrollando un entendimiento de su territorio, bien sea geográfico, sectorial o de otro tipo, para posteriormente elaborar un plan para penetrar en las cuentas más beneficiosas. Asimismo se incluyen herramientas para poder realizar un seguimiento del plan y su cumplimiento.

Sigma Delta - Desarrollo del territorio es un seminario dirigido a comerciales con experiencia, quienes se encuentren con la necesidad de vender más en su territorio existente o de empezar a vender en un territorio nuevo. La meta es descubrir los clientes potenciales adecuados, averiguar el valor diferencial de su empresa para esos clientes, y establecer las metas de ventas adecuadas y desarrollar un plan completo con las estrategias, tareas y recursos necesarios para lograrlos. A partir del momento de la realización del plan, hay que llevar un seguimiento completo al plan que permita mantenerlo “vivo” e ir ajustándolo a la realidad.

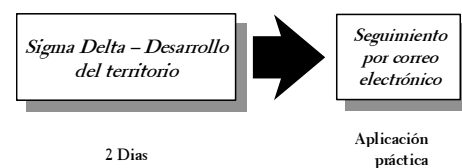
Los participantes saldrán del seminario con una metodología que les ayudará a:

1. Entender la misión del comercial dentro del territorio asignado.
2. Entender la diferenciación de sus productos servicios y empresa, y su utilidad para el mercado y el territorio de estudio.
3. Establecer las metas apropiadas para ese mercado o territorio.
4. Elaborar una estrategia de penetración del territorio tomando en cuenta aquellas cuentas o entidades que pueden facilitar ese trabajo.
5. Preparar un plan de trabajo con tareas detalladas junto con los recursos necesarios.
6. Establecer una metodología de seguimiento que permite mantener el plan vivo y ajustarlo a las circunstancias en cada momento.

Las empresas que implantan *Sigma Delta - Desarrollo del territorio* obtendrán un proceso claro que garantizará que el seminario no sea un evento aislado, sino que se convertirá en un proceso fundamental de la venta, optimizando los recursos, facilitando la toma de decisiones, y asegurando un retorno del tiempo y dinero invertido.

Implantación.

El programa de *Sigma Delta - Desarrollo del territorio* se compone de sesiones de trabajo y aplicaciones en grupo. Los participantes adquieren los conocimientos y metodología durante el seminario de dos días. A continuación, usan lo que han aprendido en su trabajo diario, asistidos en su aplicación por procesos y documentación adicional.



Contenidos del Programa.

1. **Introducción** - La meta de este módulo es crear un clima adecuado entre los participantes para el aprendizaje, a la vez que se posiciona el grupo y sus necesidades individuales.
2. **Diferenciación** - ¿Qué es la diferenciación, cual es su valor para el cliente y para el distribuidor? Los participantes aprenden a utilizar el Mapa de Valor para entender y desarrollar valor para el cliente y para el distribuidor.
3. **Misión del comercial** – la meta de este módulo es desarrollar un entendimiento de la misión del comercial desde las distintas perspectivas de la empresa, el cliente, el partner y el propio comercial.
4. **Las metas** - ¿Qué productos o servicios vendemos actualmente? ¿Qué productos o servicios quiere la empresa que vendamos? ¿Cuáles son los productos o servicios que más se necesitan en nuestro territorio?
5. **La estrategia** - ¿Cuáles son las posibles estrategias para la penetración de un territorio? ¿Cuál es la estrategia más adecuada a nuestra situación?
6. **El plan de trabajo** – ¿Cuáles son las tareas y en qué orden se deben ejecutar, para seguir la estrategia y alcanzar las metas?
7. **Metodología de seguimiento** – La meta de este módulo es establecer una metodología de seguimiento fácil y operativo para mantener el plan vivo y ajustarlo a las circunstancias en cada momento.
8. **Implantación** - Establecer e acordar las pautas a seguir por el cliente de *Sibelius* para la implantación con éxito de la metodología y el proceso de *Sigma Delta - Desarrollo del territorio*.

Metodología de enseñanza.

El programa *Sigma Delta - Desarrollo del territorio* utiliza:

- Trabajo sobre el territorio real, 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 *Sigma Delta - Desarrollo del territorio* está diseñado para ser realizado por instructores de **Sibelius**.

Material del Participante.

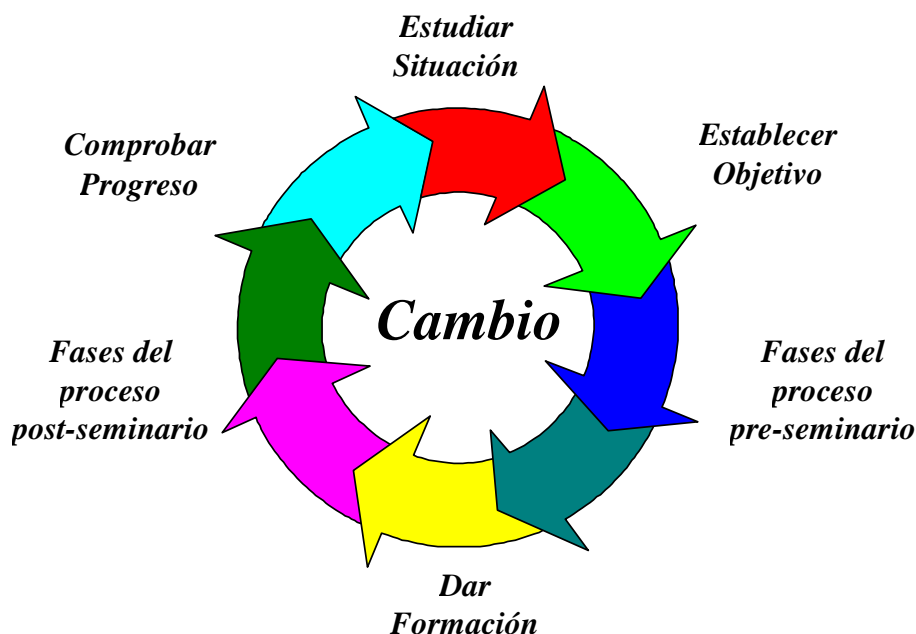
- Manuales de los participantes
- Tarjeta laminada de conceptos importantes
- Tarjetas del participante
- Materiales de los casos prácticos
- Diplomas

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.