

Un proceso para la venta compleja

La venta, al igual que el resto del entorno de negocios, esta evolucionando a velocidades vertiginosas. Los comerciales trabajan cada vez menos independientemente del resto de la organización. Cada vez es más compleja la tarea de vender grandes proyectos, y cada vez más se practica una venta en equipo, en entornos complejos y competitivos. Para hacer frente a este reto se necesita una aproximación que permita diseñar e implantar una estrategia clara frente a la competencia que ayude a todos los componentes del equipo a entender las necesidades del cliente.

La Venta Corporativa es un seminario dirigido a comerciales con experiencia, quienes se encuentren con la necesidad de incrementar su visión estratégica de la venta. La meta es mejorar la calidad de cualificación, planificación, estrategia, comunicación y gestión de una oportunidad compleja de venta.

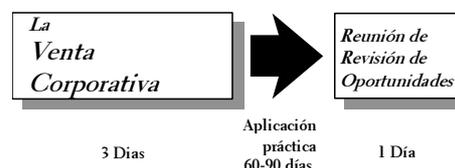
Los participantes saldrán del seminario con un plan completo para una oportunidad de venta real, y con una metodología que les ayudará a:

1. Cualificar correctamente las oportunidades de venta
2. Identificar los estilos personales de las personas influyentes en la compra
3. Descubrir las necesidades del cliente desde el punto de vista de las personas influyentes
4. Diseñar una estrategia competitiva que les permitirá alinearse con las personas influyentes, sus estilos y sus necesidades y ganar frente a la competencia
5. Comunicar y gestionar una oportunidad de venta en un equipo
6. Entender porque han ganado o perdido oportunidades de venta

Las empresas quienes aplican la *Venta Corporativa* obtendrán un proceso claro, con apoyo informático, que garantizará que el seminario no sea un evento aislado sino que se convertirá en proceso de control 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 *La Venta Corporativa* se compone de sesiones de trabajo y aplicaciones prácticas en el trabajo diario. Los participantes adquieren los conocimientos y metodología básica durante el seminario de tres días. A continuación, usan lo que han aprendido en su trabajo diario, asistidos en su aplicación por procesos y documentación adicional, enviado por correo electrónico.



Entre 60 y 90 días después del seminario inicial, los participantes vuelven para una sesión de un día para revisar, utilizando las herramientas y metodologías introducidas en la sesión inicial, oportunidades nuevas de negocio, refrescando así los conocimientos y ayudando a la dirección comercial a implantar estas reuniones como parte del día-a-día de la empresa.

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. **Planificación** - La meta de este módulo es que los participantes, a partir de este seminario, utilicen el Plan de la *Venta Corporativa* para todas aquellas oportunidades que lo merezcan.
3. **Cualificación** - La meta de este módulo es suministrar una metodología para incrementar las ventas con un esfuerzo reducido mediante la elección adecuada de las oportunidades.
4. **Política** - La meta de este módulo es que los participantes desarrollen una sensibilidad hacia la política organizacional y su efecto sobre la venta, puedan reflejar la situación de poder en un organigrama y que sean capaces de identificar las personas con influencia y alinearse con ellos.
5. **Estrategia** - La meta de este módulo es que los participantes conozcan las distintas estrategias competitivas y sepan elegir e implantar la que más conviene a la situación actual de una oportunidad.
6. **La Reunión de Revisión de la Oportunidad (RRO)** - La meta de este módulo es de demostrar por primera vez las reuniones que se deberán implantar regularmente con el cliente de *Sibelius* para garantizar un efecto a largo plazo del seminario, a la vez de perfeccionar los planes de venta que se han elaborado durante el seminario.
7. **Implantación** - Establecer y acordar las pautas a seguir por el cliente de *Sibelius* para la implantación con éxito de la metodología y el proceso de *La Venta Corporativa*.

Metodología de enseñanza.

El programa de *La Venta Corporativa* utiliza:

- *Casos reales de los participantes*, para asegurar una aplicación real de los conceptos introducidos y un valor real 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 planes.

Realización de Programas.

El programa de *La Venta Corporativa* esta diseñada para ser realizado por instructores de *Sibelius*.

Material del Participante.

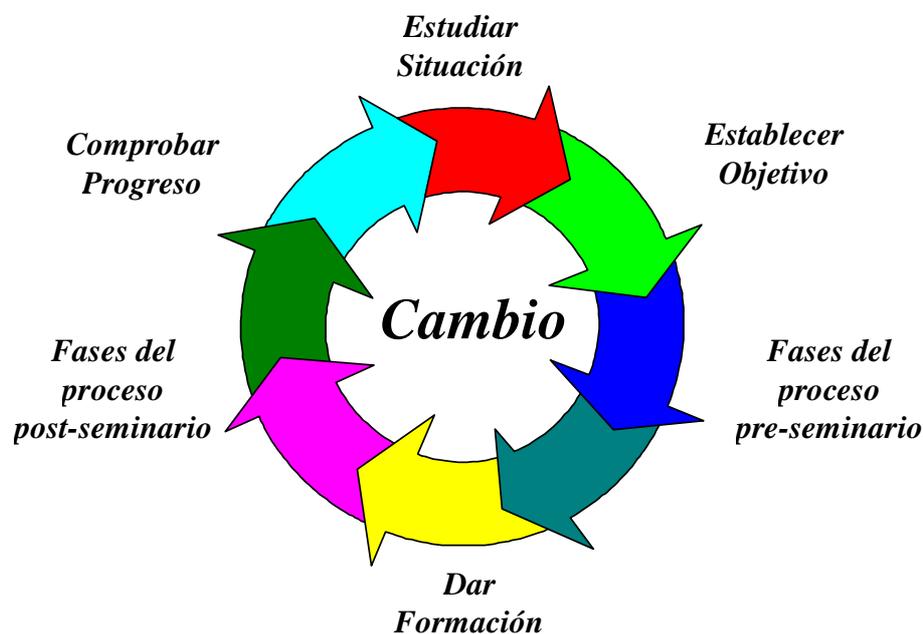
- Manuales de los participantes
- Tarjeta laminada de conceptos importantes
- Planes de venta
- Tarjetas del participante
- Materiales de los casos prácticos
- Diplomas

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 en profundidad las jugadas tanto individuales como en conjunto y suministra consejos, entrenamiento y estímulo de forma permanente.

Al igual que los mejores entrenadores, nuestros procesos 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.