

ENTRENAMIENTO AVANZADO DE PROSPECCIÓN

EL OXÍGENO DE LA VENTA

¿Listo para subir de nivel?

Entonces este entrenamiento avanzado en prospección es para ti.

SANDLERSM

© 2007 Sandler Systems, Inc. Todos los derechos reservados
Prohibida su copia o reproducción
www.sts.sandler.com

IMPULSO COMERCIAL– PROSPECCIÓN

Entrenamiento con **Herramientas Comerciales en Prospección , en Actitud Comportamiento y Técnica**

Objetivos Principales

- 1) Entregar Herramientas a la fuerza de Ventas para potenciar las habilidades comerciales: Planes de prospección para obtención de nuevos Clientes – Manejo de Leads.
- 2) Foco en la calificación de cada oportunidad de ventas.
- 3) Herramientas de Crecimiento de Cuentas con manejo de linkedin , llamada sin presión Sandler , referidos y Planes de Prospección.
- 4) Profesionalizar a la Fuerza de Ventas : Tener un lenguaje en común para facilitar el feedback y para que todo el equipo este alineado



ACTITUD AL ÉXITO – IMPULSO COMERCIAL

ENTRENAMIENTO MOTIVACIONAL – COMERCIAL – SESIÓN DE 1:30 HRS



INYECCIÓN DE ENERGÍA Y CONOCIMIENTO

Se trabajará 3 Niveles del triángulo del éxito con los participantes con foco al logro de sus metas

- Actitud : Profesionalizar e impulsar la motivación en el proceso de Prospección.
- Comportamiento : Definir un plan conductual – Recetario del éxito.
- Técnicas : Entregar herramientas para enfrentar el cambio teoría de identidad y Roles.



ENTREGABLE Y CONTENIDOS :

- Actitud : Trabajar la aceptación del cambio en el mercado y la actitud de vendedor profesional.
- Comportamiento : Definición de Acciones concretas en el área de ventas para el logro de los objetivos.
- Técnicas : Se entregaran tips de Seguimiento y del Proceso de Ventas.

HERRAMIENTAS DE PROSPECCIÓN NUEVOS NEGOCIOS

ENTRENAMIENTO EN PROSPECCIÓN

RECETARIO DEL ÉXITO – PLAN CONDUCTUAL

SANDLERSM

Planes de Prospección: Entregar herramientas para enfrentar el cambio y crear un plan para impulsar los resultados.

ENTREGABLE :

Estrategias Conductuales de Prospección – Cración de Números al éxito – Referidos

MANEJO ESTRATÉGICO DE LINKEDIN – 100 % PRÁCTICO

Profundizar en el trabajo de prospección en Redes Sociales y Planes de Prospección con foco a la obtención de reuniones – Herramientas Digitales.

ENTREGABLE:

Nuevas estrategias de Prospección por las Redes Sociales – Creación del perfil y la utilización de la herramienta LinkedIn.

HERRAMIENTAS DE PROSPECCIÓN NUEVOS NEGOCIOS

ENTRENAMIENTO EN PROSPECCIÓN



SANDLERSM

CREACIÓN DE LLAMADA PARA DESPERTAR EL INTERÉS DEL CLIENTE

Trabajo en el Script de acercamiento del cliente con foco al desarrollo del comercial de 30 segundos y entendimiento de Indicadores de DOLOR.

ENTREGABLE : Guión de llamada a leads para despertar el interés del Prospecto.

Se trabajan Actitud : Miedo el rechazo y creencias limitantes –

Comportamiento :Definición de actividad y se entrega una metodología que no dispara las defensas del prospecto.

ADOPTA UNA METODOLOGÍA AL ÉXITO

ENTRENAMIENTO COMERCIAL – SESIÓN REPASO

Clase Práctica del proceso de Prospección

Sesión de práctica de lo aprendido lúdicamente con cuestionarios y participación virtual de la fuerza de ventas – ROLE PLAY

ENTREGABLE :

Sesión orientada a dar un repaso general de lo aprendido

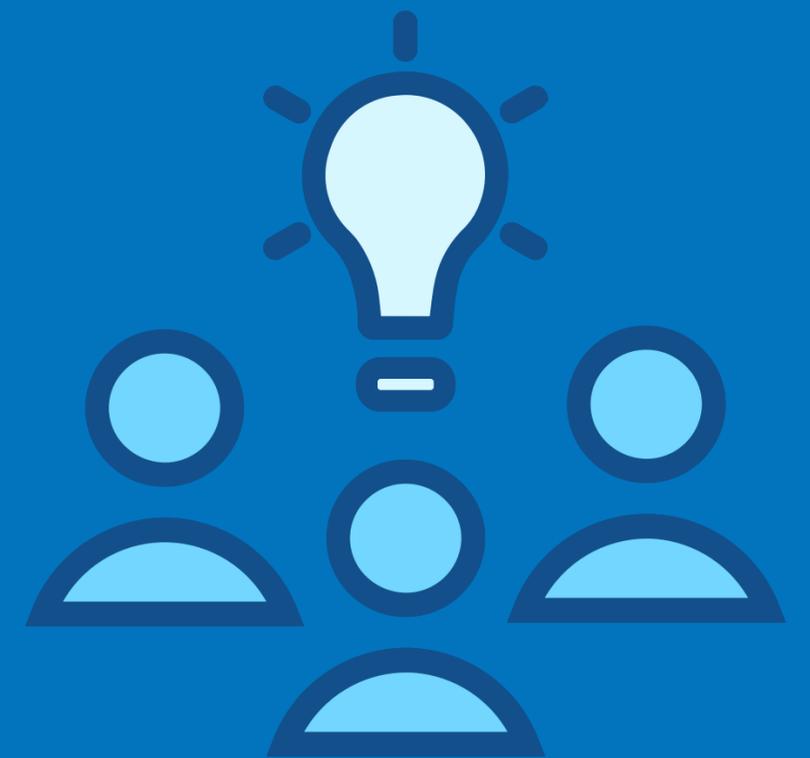


TEST DE CONOCIMIENTOS – Repaso Lúdico

Para la sesión de repaso, se enviará una encuesta / Test de conocimiento para ir trabajando los avances del equipo.



Se logrará una conexión total de la empresa para crear un lenguaje en común, como también el sentido de apoyo para el equipo comercial.



¿ POR QUÉ SANDLER TRAINING ?



Sandler Training®, ha sido líder en el desarrollo de Programas de Técnicas de Ventas en Norteamérica.

Sandler Training tiene un Sistema innovador y poco convencional que trabaja el Comportamiento, Actitud y Técnicas de los vendedores para poder lograr un cambio que perdure en el tiempo.

El Resultado es Una fuerza de Ventas Profesionalizada y Certificada por Sandler Training el cual efficientará los procesos de ventas generando mayores ventas/resultados de la compañía



RECONOCIMIENTOS

NÚMERO #1 EN VENTAS
de libros de ventas a nivel
mundial



Varios Bestsellers en THE WALL
STREET JOURNAL y AMAZON



**HARVARD
BUSINESS SCHOOL**

Método Sandler enseñado en el MBA



TOP 20 de
compañías de
entrenamiento en
ventas en EEUU



COMPañÍA #1
en ventas de
acuerdo a
Entrepreneur



COMPañÍA #1 en
servicios del
Franchise Business
Review

El Programa de Sandler Training trata de un desarrollo continuo basado en teorías comprobadas, poderosas técnicas y estrategias que requieren del compromiso y esfuerzo tanto de los líderes como de los participantes.





¿QUIÉN ES ANDRÉS PUPKIN?

Director Ejecutivo Sandler Training Chile

Andrés es Ingeniero en Marketing y Economía, graduado de la Universidad Niels Brock en Copenhague, Dinamarca. Es Franquiciado y Coach Certificado, con 15 años de experiencia en Sandler Training.

Posee una vasta experiencia con más de 15 años en áreas de marketing, consultoría y comercial en empresas como Efesis Jeans, DIAGEO (Johnnie Walker), The Retail Factory y Mall Plaza, entre otras. Además, ha colaborado como consultor con SCL, Farmacias Cruz Verde y Supermercados.

En el ámbito del entrenamiento de ventas, ha ayudado a empresas a alcanzar sus resultados comerciales, tanto a nivel nacional como internacional, entre las que se incluyen BICE Vida, Atlas Copco, Anasac, Colmena, Remax, MetLife, Finning Caterpillar, Hay Group, Google, SGS Chile y Banco Security.

CLIENTES SANDLER

TESTIMONIALES SANDLER

“Cómo cambia todo al tener una técnica de trabajo-La importancia de empatizar con el dolor-Método Sandler” –
Agente de Ventas Colmena

“Superó mis expectativas. Curso muy entretenido y con muchas herramientas para poner en práctica de forma y lúdica”



SANDLERSM