

“Celemi Sales Endeavour™ ayuda a su organización a mejorar las ventas: aumentando el número de cierres con éxito, acortando el ciclo de ventas y dando a la dirección una mejor visibilidad de las actividades.”

Celemi Sales Endeavour combina el trabajo en una venta real con una simulación de aprendizaje en una actividad de gran dinamismo. Los profesionales de ventas trabajan en su propia oportunidad de negocio, en una atmósfera competitiva y estimulante.

Los participantes aprenden con un caso que desafía sus competencias y habilidades. Lleno de riesgos, cambios inesperados, trampas, “informadores”, organizaciones que cambian, agendas ocultas, criterios de compra que se modifican, expectativas poco razonables, una fuerte competencia e inseguridad del cliente. ¡La vida misma!

A la terminación del programa los participantes han completado un plan de ventas para una de sus clientes en curso y han adquirido unas habilidades y una metodología, necesarias para gestionar con éxito sus futuras oportunidades.

Una metodología para definir sus estrategias y planificar y ejecutar sus acciones frente a una oportunidad de negocio.



A la larga, Celemi Sales Endeavour ahorra a los profesionales de ventas tiempo y recursos valiosos, ayudándoles a realizar análisis estratégicos acerca de los compradores y la competencia, de manera que elijan cuáles son las oportunidades más productivas y rentables en las que se deben enfocar.

Participando en esta simulación aprenderán a:

Crear un plan de ventas bien definido que ahorra tiempo y dinero y mejora las probabilidades de éxito

Obtener una diferenciación basada tanto en lo que vende como en *cómo lo vende*

Hacer que la rapidez y la oportunidad jueguen a su favor en un proceso de ventas con competidores

Mantenerse centrado en el negocio y en los retos concretos de sus clientes

Identificar el momento y la persona oportunas en la organización del cliente.

¿A quién va dirigida?

Cualquier organización con un entorno de venta caracterizado por:
Una cadena compleja en decisiones de compra
Venta orientada a aportar valor al cliente
Venta de soluciones

Y todos aquellos que necesiten:
Un enfoque estructurado en las ventas
Un proceso y un lenguaje de ventas común
Alineación en los mensajes, en el soporte y en el material de ventas
Colaboración entre la fuerza de ventas y los que la soportan

Beneficios clave

Celemi Sales Endeavour mejora las habilidades del profesional de ventas para:

Establecer prioridades en las oportunidades basándose en las probabilidades de éxito y el valor para la organización

Realizar llamadas comerciales que se enfocan en conocer y discutir los retos y necesidades de negocio del cliente

Realizar preguntas eficaces y con sentido durante las llamadas comerciales

Construir y mantener relaciones con clientes

Desarrollar estrategias y tácticas para vencer a la competencia

Identificar al actor(es) clave en toda situación

Aplicar técnicas de cierre eficaces

Mantenerse centrado en un plan bien definido para ganar la venta.

El programa es muy flexible para adaptarse a su situación concreta. Existen ejercicios opcionales que permiten realizar un programa a medida de las necesidades específicas y las áreas de desarrollo prioritarias. Entre los ejercicios opcionales se encuentran las tácticas de cierre, habilidades de indagación, role-play de llamadas de ventas y detección de la influencia.



Datos

Material

Guía del Participante
WorkMat© (tablero de la simulación)
Caso para la competición
Herramienta comercial (software)
Ejercicios adicionales opcionales

Número de participantes

10-25 por sesión, en equipos de 3-5 participantes.
Un facilitador certificado por cada 25 participantes

Participantes

Personal de ventas
Responsables comerciales
Personal de soporte a ventas

Duración

2 días

Facilitador

Facilitadores certificados por Celemi

Idiomas

Inglés
Nuestras simulaciones se traducen continuamente a otros idiomas

