

WORKSHOP DE TRABAJO

Programa de Desarrollo de la Metodología básica de funcionamiento para el Equipo Comercial ante el cliente Detallista. (Generador Relacional Cliente GR- c)

Abandona definitivamente un mundo poco personalizado y superficial. Crea una Propuesta imprescindible. Crear una opción definitiva y diferente. Se único realizando una buena conexión y un buen argumento y atraerás a tus clientes. **Conoce las claves para conseguir clientes leales.**

No te pierdas un taller con resultados definitivos.

Ven a conocer las claves definitivas para el éxito de tu venta. ¡Saca el cocodrilo que llevas dentro! Disponer de las pautas, conocimiento de las etapas y herramientas necesarias que ayuden a los miembros del Equipo de Ventas es fundamental para asegurar los resultados que buscamos. Es por ello, que este Programa de Formación persigue los siguientes objetivos:

- Conseguir poner en marcha un buen paquete de Habilidades Comerciales, Metodología de Venta, Protocolo de Excelencia Comercial y Servicio al cliente.
- Hacer efectiva la evaluación y medición de los principales indicadores tanto cuantitativos como cualitativos con el fin de mejorar los resultados esperados.
- Asegurar la sistematización de los nuevos hábitos de conocimiento para que sean puestos en la acción directa.

Programa:

1. PRE CONTACTO (ANTES DEL "PARTIDO")

- o El partido empieza 0-0 y el cliente tiene la pelota.
- o Tipos de entrenamiento previo. Visita de calidad.
- o Momentos de alta energía. Estar en zona y estar en visión (lo deseable).
- o Elementos clave que deberé conocer del cliente. Incremento confianza.
- o Diseño del Plan de Contactos de cada cliente. Mapa mental de cada cliente.
- o El estado emocional óptimo para comunicar. Cómo gestionar el perfil emocional.
- o Las dimensiones de la Inteligencia Emocional. Competencias. Como desarrollarla óptimamente.
- o Conducción Estados Ánimo. Gestión de la energía positiva.
- o Cómo hacer el plan de acción mejora personal y de equipo a través del Coaching.
- o Variables de la combinación ganadora.

2. CONTACTO (DURANTE EL "PARTIDO")

- o El foco es el cliente; no venderle al cliente. Formar parte de la solución de nuestro cliente. Fair play.
- o Etapas de la metodología. 1º Conexión. 2º Obtención de información y argumentación.
- o Claves de una venta efectiva.
- o La escucha comercial y la Comunicación Facial Espontanea.
- o Qué preguntas debo hacerle.
- o Análisis de las preguntas que me hace.
- o Actitudes que facilitan o dificultan la relación.
- o Ver nivel de satisfacción actual. Búsqueda de la excelencia.

- Definición de los momentos que importan.
- Detección oportunidades de incremento del negocio.
- Detección de posibles obstáculos.
- Lenguaje temporal y comercial: facilitadores lingüísticos.
- Insights de neuromarketing en el punto de venta que afectan a la toma de decisiones del cliente detallista y del shopper.
- Técnicas de superación de las Objeciones.
- El cierre de la venta.
- Venta adicional. Tipologías.
- Detalles inesperados.

3. POST CONTACTO (DESPUÉS DEL “PARTIDO”)

- Como potenciar una venta de relación. Mantener informado al cliente. Organizar actividades.
- Reafirmación de la relación e incremento de la confianza.
- Elementos a analizar después de cada visita. Fichas de control (Testing).Conclusiones.
- Trabajo en equipo.

Entrenamiento práctico en Aula. Total 12 horas

Xavier Borràs: • BELBIN TEAM ROLES ACCREDITED • Certified DISC Behaviour Analyst International Disc Institute.

• Postgrado en Psicomorfología