

PASOS PARA ENTRENAR

INGENIEROS EN VENTAS

1

AUDITORÍA DEL EQUIPO DE VENTAS

La auditoría de ventas se centra en evaluar las actividades y el desempeño del personal de ventas de tu empresa para que seas capaz de identificar sus debilidades.

Se trata de una revisión gratuita realizada por auditores expertos en la venta de soluciones de alto nivel de ingeniería y tecnología para que encuentres áreas donde se puede mejorar tu proceso y así generar más ventas.



2

ENTREGA DE ANÁLISIS DE LA AUDITORÍA

- ✓ Evaluamos tu proceso comercial, las etapas y las acciones que están realizando para conseguir que los clientes avancen hasta el cierre.
- ✓ Revisaremos la efectividad de las acciones para acceder hasta el grupo de decisión y cómo están consiguiendo que éstos actúen y quieran seguir hacia adelante.
- ✓ Analizamos la efectividad del trabajo de prospección para conseguir crear interés y curiosidad.
- ✓ Estudiaremos las actividades que usan para cerrar la venta: Justificación del valor, métricas de éxito, referencias, negociación, etc. y por último evaluaremos tus capacidades y las actividades que estás realizando para conducir una entrevista de diagnóstico consultiva



3

ENTREGA DE UNA PROPUESTA DE ENTRENAMIENTO

A partir del análisis preparamos una propuesta del programa de entrenamiento personalizado a las necesidades, requerimientos y objetivos de mejora que requiere tu equipo de ventas.

Dispondrán de 8 sesiones personalizadas de 75 min impartidas bajo la modalidad de videoconferencia. El principal objetivo de estas sesiones es ayudar a los participantes a conocer las bases y principios para la venta consultiva y que puedan desarrollar las herramientas propias necesarias para su trabajo diario.

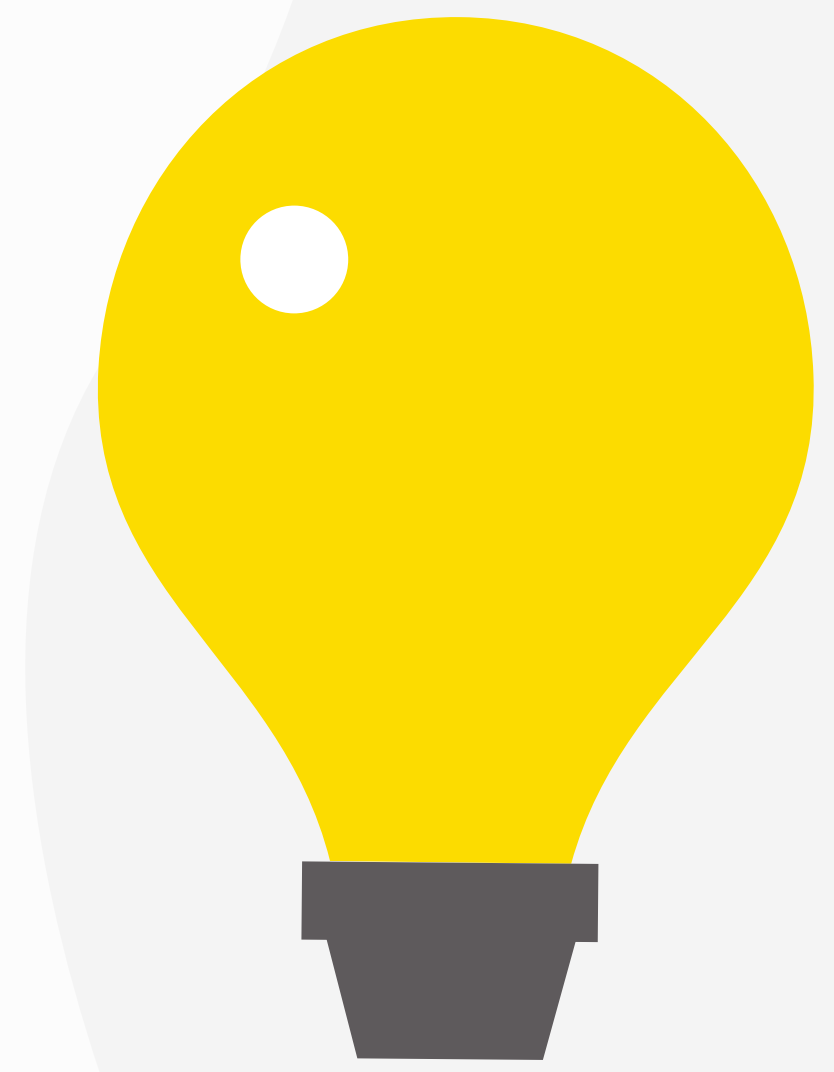


4

IMPLANTACIÓN DE UN PROCESO DE VENTAS

Durante el curso ayudaremos a definir los pasos, criterios y etapas del proceso de venta para que cada vendedor sepa qué acciones tomar con cada oportunidad en un momento determinado.

Prepararemos una serie de herramientas y documentación que les ayude a monitorizar, analizar y gestionar su desempeño con cada oportunidad, desde el inicio hasta el cierre. Incluimos plataformas para las sesiones en directo que quedarán grabadas, así como más de 10 h de videos sobre ventas para ingenieros y una plataforma de gestión de proyectos para garantizar el aprendizaje.



5

MEDIR LOS RESULTADOS DEL ENTRENAMIENTO

Queremos proporcionarte resultados medibles y documentar el valor conseguido a partir de la implantación del proceso de ventas ofrecido durante el curso.

Durante y después del curso medimos: Reacción de los participantes al Entrenamiento (Nivel de satisfacción con lo aprendido y percepción de utilidad para su trabajo diario); Medimos la mejora en las habilidades para prospectar clientes, diagnosticar, acceder a la persona con poder, negociar y cerrar; por último, seis meses después de finalizado el curso medimos el impacto en el embudo de ventas y en los resultados del negocio.



🌐 www.ventasdealtooctanaje.com

✉ sabrina.izar@ventasdealtooctanaje.com

🇪🇸 España +34 918 2804 77 🇲🇽 México +52 55 8421 7808



UNIÓN EUROPEA
FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL

UNA MANERA
DE HACER EUROPA