

Módulos formativos de soporte a la venta B2B

Análisis y gestión estratégica de las oportunidades de venta compleja

Fechas y horarios:

11/11/2021 de 9:00 a 13:00 horas

15/11/2021 de 15:00 a 17:00 horas

Online a través de Zoom

Contexto

- El número de interlocutores por el lado del cliente está aumentando (p.ej., compras, I+D, Producción, ...), haciendo más compleja la labor del vendedor y aumentando las incertidumbres de cara al éxito final
- El vendedor tiene por lo tanto que dotarse de una sistemática de trabajo para reducir las incertidumbres y alinear su propuesta con los intereses de todos los interlocutores involucrados

Impacto buscado

Capacitar los vendedores para establecer una estrategia de interacción con cada interlocutor del cliente para maximizar las probabilidades de venta

Contenido

- Evaluación del posicionamiento actual en el cliente
- Mapeo y categorización de los interlocutores involucrados en la oportunidad
- DAFO del posicionamiento actual
- Análisis de cada interlocutor: qué le motiva y cómo podemos alinearlos con sus objetivos
- Construcción de un plan de acción
- Conclusiones de la formación