

SANDLERSM

PROGRAMA INTENSIVO SISTEMA DE VENTAS SANDLER

TALLER INTENSIVO SANDLER

Recorra las fundaciones de los principios de este revolucionario sistema de ventas, aprenda que la venta puede ser sistematizada y que hay reglas básicas de fácil aplicación que pueden darle el control de proceso de ventas. Identifique las mejores prácticas comerciales que existen en el mercado en este momento.

COMPETENCIA / HABILIDADES

El sistema innovador y poco convencional de sandler le brinda los consejos altamente efectivos que han ayudado a miles de profesionales de ventas y a sus gerentes a tomar control de su carrera y mejorar significativamente sus resultados personales y profesionales. Entre otras cosas aprenderá a:

- *Establecer rápidamente relaciones de confianza y respeto mutuo con prospectos y clientes.*
- *Tomar el control del proceso de ventas a través de clarificar las "Reglas de Juego" para todas sus interacciones con prospectos y clientes.*
- *Antes de hacer presentaciones o demostraciones prematuras, calificar eficientemente las oportunidades de venta a través de:*
- *Identificar las razones significativas y profundas para llevar a cabo un negocio.*
- *Determinar las restricciones o posibilidades presupuestales de cada situación de venta.*

- *Conocer el proceso de toma de decisiones de prospectos y clientes.*


- *Aprenderá a cerrar y sellar las ventas de manera consistente.*

- *Finalmente, conocerá una forma efectiva de iniciar nuevos procesos de venta con estos mismos clientes o a través de referidos.*

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Aprenderá que la forma tradicional de vender es altamente inefectiva y que hay formas innovadoras para controlar el proceso de ventas y mejorar los resultados. Conseguirá desarrollar confianza con sus clientes y a definir desde el principio las expectativas mutuamente acordadas con clientes y prospectos.

Antes de presentar una propuesta, aprenderá a calificar cada oportunidad y potencial de cada venta. Conocerá como construir una base de clientes desde la primera llamada hasta la post venta.



“Si no cuentas con un sistema de ventas inevitablemente estarás a expensas de los demás, fuera de control y terminarás frustrado en más del 80% de los procesos de venta que llesves a cabo” ¡La decisión es tuya!.

A) Introducción

Antecedentes, definición de objetivos, presentación de participantes, expectativas, importancia de las ventas, ¿Por qué faltan los vendedores?, ¿Por qué implementar un Sistema de Ventas?

B) Sistema de Ventas Sandler

Descubra el poder del sistema integral de ventas de Sandler y aplíquelo a sus situaciones de venta.

PASO 1



Confianza & Entendimiento

Aplique las técnicas específicas de Sandler al arte de establecer confianza, apertura y entendimiento con prospectos y clientes "La gente compra de gente que le agrade".

PASO 2



Contratos Previos

Tome el control del proceso de ventas al establecer los objetivos, expectativas mutuamente acordadas con prospectos y clientes y maximice así, sus esfuerzos de venta. "Sin suposiciones mutuas el proceso de ventas se facilita".

PASO 3



Estrategias de Cuestionamiento

Por medio de las efectivas técnicas de cuestionamiento tales como la "curva del Principiante" y "Reversiones", aprenda a mejorar ampliamente su capacidad de recopilar información y a ejercer una mayor influencia en sus clientes y prospectos de venta. Además, aplique psicología inversa para acelerar el proceso de venta.

PASO 4



Razones para hacer Negocios (Dolor)

Para vender a un prospecto primero debe conocer cuáles son sus "dolores", conozca los poderosos procesos de calificación y cuestionamiento necesarios para determinar las razones significativas y profundas de compra. "la gente toma decisiones de compra emocionalmente, después las justifican racional o intelectualmente".

PASO 5



Presupuesto

Descubra las limitaciones o capacidades presupuestales que yacen debajo de cada situación de ventas. Aprenda a obtener lo que valen sus productos o servicios y entienda que el dinero nunca es el problema real. "Sin fondos suficientes no habrá venta. ¿Por qué esperar hasta el final de una presentación para saber si hay dinero?".

PASO 6



Proceso de Toma de Decisiones

Debido a que su meta de ventas es alcanzar un cierre, necesita conocer la manera en que la organización de su prospecto o cliente toma decisiones así como visualizar, anticiparse y remover cualquier obstáculo que se interponga a un cierre de venta exitoso. "Solo los que toman decisiones hacen que las cosas sucedan".

PASO 5



Cierre de la Venta y Post Venta

Aprenda a cerrar, sellar y reforzar las ventas de una manera consistente al basar sus presentaciones en el dolor, el presupuesto y el proceso o clientes. La probabilidad de éxito aumentara significativamente si los pasos previos fueron llevados a cabo efectivamente.

PASO 8



Fórmula del éxito

El éxito es el pilar de nuestra metodología dado que este éxito afectara nuestra autoestima (la gente exitosa tiene alta autoestima en comparación a la gente que no lo es) y la autoestima nos produce motivación. Se trabajará actitud, comportamiento y técnica desde un punto de vista del refuerzo.