

HELPING
CLIENTS
SUCCEED.

Cómo Completar su Pipeline.

Un enfoque nuevo y efectivo para buscar un Retorno de Inversión medible

Cientos de llamadas, docenas de correos y sólo algunas citas para mostrarlo - ¡es frustrante!

Qué tal si hubiese un enfoque predecible y efectivo para la prospección, que pueda transformar el ciclo y generar tasas de conversión sin precedentes - ¿estaría interesado?

LA DIFERENCIA ENTRE SABER Y PODER

Existen muchos y "muy buenos" cursos de ventas para los profesionales de ventas. *¡El secreto es encontrar la forma de obtener lo mejor, haciendo lo correcto!*

Cómo Ayudar al Cliente a Tener Éxito : Cómo Completar su Pipeline®

emplea un bien diseñado sistema experto de cuadernos de trabajo, que le permite a los equipos de ventas, aplicar las mejores prácticas, comprobadas durante el curso de 12 semanas y así asegurar un cambio sostenido en la conducta.

RETORNO DE LA INVERSIÓN

Cómo Ayudar al Cliente a Tener Éxito: Cómo Completar su Pipeline

fue diseñado para garantizar un retorno claro y significativo de la inversión. Desde el principio hasta el final, los participantes trabajan en acuerdos actuales, mientras dan seguimiento y reportan su progreso.

NUESTRA PROMESA: Usted y su equipo de ventas, pueden ser significativamente mejores, al **Completar su Pipeline**, mientras aplican los Esquemas mentales, Conjunto de habilidades y Conjunto de herramientas de los altos ejecutivos durante el curso de 12 semanas.



“Como en ninguna otra parte del proceso de ventas, nada determina más rápido si continuamos o terminamos nuestra relación o interacción inicial, como un diálogo de un par de minutos”.

RANDY ILLIG,
COAUTHOR , LET'S GET
REAL OR LET'S NOT PLAY

MÓDULO

EN ESTA SESIÓN DE TRABAJO DE UN DÍA, LOS PARTICIPANTES PODRÁN:

FUNDAMENTOS (60 mins)

- Aprender los paradigmas y comportamientos de los altos ejecutivos.
- Establecer metas específicas, para que al final de la aplicación del proceso de 12 semanas, asegure el retorno de la inversión, de una manera medible.

TRANSFORMAR EL EMBUDO DE VENTAS (30 mins)

- Desafiar el pensamiento convencional e inefectivo y tomar una decisión consciente para enfocarse en la prospección, haciendo uso de la "razón vs. al azar".

LA INTENCIÓN CUENTA MÁS QUE LA TÉCNICA (45 mins)

- Aprender a enfocar la intención de ayudar a sus clientes a ser exitosos, al aplicar la ciencia de la persuasión y mediante el ganar-ganar.

PRIORIZAR (60 mins)

HERRAMIENTA PARA PRIORIZAR

- Descubrir los criterios específicos que, pedeciblemente, pueden ayudar a convertir prospectos en clientes.
- Identificar y seleccionar los prospectos actuales utilizando las herramientas de priorizar.

PREPARAR (60 mins)

- Descubrir recursos y herramientas nuevas para recopilar la investigación.
- Desarrollar una estrategia para crear y mantener una red sólida de referencias.

PLAN (75 mins)

PLAN DE LLAMADA

- Ganar la confianza necesaria para superar objeciones y réplicas, anticipándose y teniendo prácticas previas.
- Crear cuidadosamente una guía de declaraciones de apertura que despierten el interés y generen reuniones.
- Desarrollar un marco de referencia para generar venta efectiva de kits.

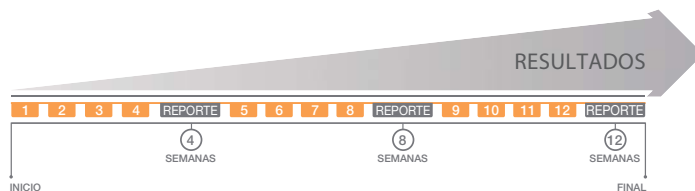
EL CUADERNO DE TRABAJO (30 mins)

CUADERNO DE TRABAJO DE 12 SEMANAS

IMPLEMENTACIÓN DE VIDEOS

- Comprometerse a aplicar las estrategias y herramientas durante el curso de 12 semanas para asegurar un cambio sostenido en la conducta .

CUADERNO DE TRABAJO DE IMPLEMENTACIÓN DE 12 SEMANAS



- Cada semana, por 12 semanas, los participantes aplicarán los principios que han aprendido en las sesiones de trabajo.
- Los participantes deben rendir cuentas periódicamente a través de un reporte regular a sus líderes de ventas, supervisores y/o pares.

KIT DEL PARTICIPANTE



- Guía del participante
- Cuaderno de implementación de 12 semanas
- Memoria USB con aplicación de videos y herramientas
- Diario de aprendizajes
- Tarjetas de práctica

GRUPO PANAMÁ
(Panamá, Honduras,
El Salvador, Nicaragua
y Caribe Occidental)
info@franklincoveyla.com
(507)206-6700

MÉXICO
info@franklincovey.mx
DF (55) 52796760,
MTY (81) 47802243

COSTA RICA
info@franklincoveyla.com
(506)2231-41-84

GUATEMALA
franklincovey@cla.com
(502)2385-8867

CHILE
infochile@franklincoveyla.com
(56)2-233-9186

REPÚBLICA DOMINICANA
info@franklincoveydr.com
(809)542-4002