



Ayudamos a las empresas a aumentar sus ventas

a través de estrategias gerenciales y capacitación de sus equipos de venta.

www.egci.es

¿Qué Hacemos?

ANALIZAMOS

Analizamos la situación actual de la empresa.



DEFINIMOS

Definimos los objetivos que desea alcanzar en el corto, mediano y largo plazo.



ACCIONAMOS

Estrategia + acción = Sistemas de ventas.



¿Cómo lo hacemos?

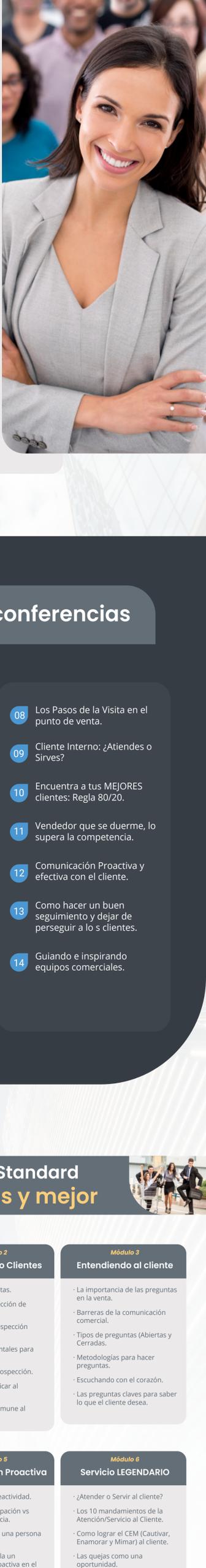
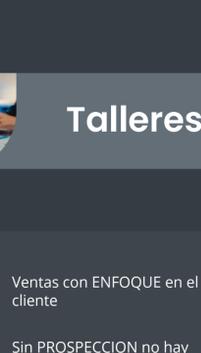


Formación en ventas

- Formación de la fuerza de ventas a través de Conferencias, Talleres y Programas (Online / Presencial).
- Acompañamientos en Ventas.
- Mentoring en Ventas.

Asesoría de Ventas

- Apoyo en el seguimiento y control de la gestión de la fuerza de ventas
- Análisis, evaluación y organización de la cartera de clientes.
- Apoyo en la selección de los vendedores.
- Creación de sistemas de prospección de clientes
- Creación de sistemas de monetización
- Creación de sistemas de Fidelización



Talleres y conferencias

- Ventas con ENFOQUE en el cliente
- Sin PROSPECCION no hay nuevos clientes: Lo primero es lo primero.
- El Arte de hacer PREGUNTAS y entender lo que desea el cliente
- Manejo de Objeciones y Cierre de Ventas.
- Claves para prestar un servicio legendario.
- El ABC de la Experiencia al Cliente.
- De Vendedor a Vendedor EXTRAORDINARIO.
- Los Pasos de la Visita en el punto de venta.
- Cliete Interno: ¿Atiendes o Sirves?
- Encuentra a tus MEJORES clientes: Regla 80/20.
- Vendedor que se duerme, lo supera la competencia.
- Comunicación Proactiva y efectiva con el cliente.
- Como hacer un buen seguimiento y dejar de perseguir a los clientes.
- Guiando e inspirando equipos comerciales.

Programa Standard Vender más y mejor

Módulo 1	Módulo 2	Módulo 3
El Vendedor Profesional <ul style="list-style-type: none"> La turbulencia del mundo VICA. Paradigmas y juicios. Vendedor tradicional vs Vendedor Profesional. La venta que prima hoy en día. Perfil del vendedor profesional. Gobernar las emociones. ¿Qué es un Vendedor Extra Ordinario? 	Consiguiendo Clientes <ul style="list-style-type: none"> El Proceso de Ventas. ¿Qué es la Prospección de Ventas? Objetivo de la Prospección de Ventas. 5 pasos fundamentales para Prospeccionar. Las Fuentes de Prospección. Método para calificar al cliente potencial. ¿Cómo hacerse inmune al rechazo? 	Entendiendo al cliente <ul style="list-style-type: none"> La importancia de las preguntas en la venta. Barreras de la comunicación comercial. Tipos de preguntas (Abiertas y Cerradas). Metodologías para hacer preguntas. Escuchando con el corazón. Las preguntas claves para saber lo que el cliente desea.
Módulo 4	Módulo 5	Módulo 6
Negociando con el cliente <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué son las objeciones? Objeciones falsas vs Objeciones verdaderas. Manejo de las objeciones típicas. Como gestionar el "NO". El proceso que lleva al cierre. Señales de compra. Técnicas de cierre. 	Comunicación Proactiva <ul style="list-style-type: none"> Proactividad vs Reactividad. Círculo de preocupación vs Círculo de Influencia. Características de una persona proactiva. Como se desarrolla un Comunicación Proactiva en el Cliente. Compromiso y motivación con el cliente. Caso de estudio. 	Servicio LEGENDARIO <ul style="list-style-type: none"> ¿Atender o Servir al cliente? Los 10 mandamientos de la Atención/Servicio al Cliente. Como lograr el CEM (Cautivar, Enamorar y Mimar) al cliente. Las quejas como una oportunidad. Claves de un servicio Extraordinario. Experiencia al Cliente.

Aspectos a considerar

- Los contenidos son tentativos, se ajustan según la necesidad del cliente
- Primero se hace un diagnóstico previo a la actividad, al finalizar se realiza una evaluación y se dan recomendaciones
- El programa "Vender Más y Mejor" se puede dictar con mínimo tres módulos, también se puede diseñar un programa especial para el cliente
- Cualquier otro tema en el área de Ventas y Servicio al Cliente se puede desarrollar
- Para mayor información de los contenidos de nuestras Conferencias y Talleres lo invitamos a contactarnos

Estrategia de facilitación

Las formaciones tienen un carácter teórico, práctico y vivencial, de manera que permita el aprendizaje significativo y las transformaciones personales y grupales requeridas

Se realizarán ejercicios individuales, en equipo, dinámicas vivenciales, juegos didácticos, exposición interactiva, ejercicios de reflexión y otros

También podrían haber actividades de evaluación formativa con la finalidad de verificar logros e incorporar ajustes, si fuese necesario



¿Por qué trabajar con nosotros?

- Referentes**
Somos una Escuela de Gerencia, con clientes en más de 11 países.
- Impulsamos tu marca**
Nuestra vertical de consultoría está enfocada en el Learning by doing.
- Ofrecemos Resultados**
Hemos mejorado los números de 1.5X a 10X en aumento de sus ventas en más de 90 compañías.
- Experiencia**
Contamos con un equipo de profesionales con la experiencia para capacitar y crear sistemas de ventas para nuestros clientes.
- Anticipación**
Probablemente tu competencia está pensando en capacitar a los suyos y crear sistemas de ventas.

"Cada empresa tiene las ventas que se merece. Nuestra invitación es a que nos permitas hacerla merecedora de mucho más"

