

## **Venta Estratégica®**

### **Resumen de Guía de Participante**

The logo for Miller Heiman, featuring the name "MILLER HEIMAN" in a serif font, with "MILLER" on the top line and "HEIMAN" on the bottom line. The logo is set against a dark blue background.

Venta Estratégica® le ayudará a identificar oportunidades de venta y convertir dichas oportunidades en cierres de negocios. En la mayoría de las oportunidades de venta, hay múltiples personas influyentes de la toma de decisiones de compra. ¿Sabe quiénes son? ¿Sabe cómo conectarse con cada uno de estos individuos para asegurar sus conceptos de compra?

El proceso de Venta Estratégica® le ayudará a evaluar lo que sabe sobre sus clientes, descubrir información que falta, le dará acceso a cada persona influyente dentro de cada oportunidad, permitiendo desarrollar soluciones ganadoras. Usted obtendrá un proceso estratégico de alto rendimiento sin conjeturas y/o supuestos no válidos que le permitirá desarrollar estrategias concretas para el logro de sus objetivos a través de un plan de acción completo.

#### **Lo que usted aprenderá:**

- Posicionarse con los tomadores de decisiones reales
- Localizar y desarrollar coaches eficaces para su venta
- Predecir si una venta es o no posible, basado en los modos de compra de cada influencia compradora
- Evitar que las ventas sean saboteadas por alguien de la empresa del propio cliente
- Distinguir entre triunfos personales y los resultados de negocios y así evitar el peligro de pensar que con el mismo concepto
- Cierre de negocios consistentes, evitando patrones cíclicos desproporcionados
- Contactar a quien toma la decisión final rápidamente y de forma más eficaz que su competencia
- Utilizar el tiempo de venta en prospectos de calidad evitando hacer malas inversiones
- Aproveche sus puntos fuertes para aventajar su competencia
- Incrementar la recurrencia de negocios y un flujo constante de referidos

## **Por qué debe asistir:**

Venta Estratégica © Está diseñado para los profesionales en ventas involucrados en sistemas de ventas complejas, con largos ciclos de venta y múltiples tomadores de decisiones.

- ¿Se siente frustrado por la complejidad de tratar con varios tomadores de decisiones?
- ¿Está encontrando consistentemente los conceptos de compra de las influencias compradoras?
- ¿Puede convertir a esas personas influyentes en defensores de la solución?
- ¿Sabe cuánto tiempo dedicar a cada actividad dentro del proceso de venta?
- ¿Está perdiendo negocios y no sabe por qué?

## **Resumen Venta Estratégica©**

En el programa de Venta Estratégica© podrá aprender, aplicar y poner en práctica las estrategias de gestión de oportunidad y sus tácticas.

### **Cambio**

- Comprender cómo reacciona su cliente al cambio
- Identificar los cambios más importantes en su medio ambiente de ventas
- Objetivo singular de venta
- Clarificar su posición actual mediante la definición de un objetivo de ventas conciso

### **Euforia-Pánico**

- Determinar cómo se siente hoy sobre el cierre del objetivo singular de venta
- Definir su posición en el continuum Euforia – Pánico

### **Los 4 tipos de Influencias Compradoras**

- Centrándose en el rol de los participantes, no sus títulos
- Cómo identificarlos y alinear su forma de vender en función al concepto de compra de cada uno de ellos

## **Grado de influencia**

- Diferenciar los grados de influencias para cada una de las Influencias Compradoras
- Definir los factores que afectan el grado de influencia, que van desde la política interna hasta los cambios organizacionales.
- Saber por qué es importante cubrir a las personas que tienen escaso grado de influencia

## **Modos**

- Aprenda cómo entender cada reacción ante el cambio en base a la predicción sobre la receptividad de la propuesta de venta.
- Identificar estrategias de acción para cada uno de los modos de compra

## **La Matriz Ganar-Ganar**

- Garantizar la ganancia para su cliente y para que usted mismo
- Descubra los cuatro posibles resultados de cada venta, y por qué tres de ellos son recetas para el desastre
- Cómo llegar a la influencia compradora económica
- Descubra los tres problemas típicos para alcanzar al comprador económico: “no puedo identificarlo”, “estoy bloqueado” y “me siento incómodo”
- Estableciendo su credibilidad

## **Competencia**

- Conozca los tipos de competencia
- Comprenderá cómo lidiar con la competencia, puede ser igualmente peligroso sobre considerarla como ignorarla.
- Diseñe estrategias ganadoras en contra de la competencia

## **Perfil del cliente ideal**

- Compare cada oportunidad con una oportunidad ideal
- Una herramienta fiable para concentrarse en relaciones Ganar-Ganar en los negocios
- Clasificar y dar prioridad a los prospectos en función a un perfil ideal

## **El Embudo de Ventas**

- Maximice su recurso más preciado: el tiempo de venta
- Potencialice el embudo de ventas para dar seguimiento efectivo a las oportunidades de venta

## **Evitar el ciclo de ingresos “Euforia – Pánico”**

- Descubra un equilibrio eficaz entre los 4 tipos de clasificación de oportunidades

## **Análisis Estratégico “La Hoja Azul”**

- Agrupe el proceso estratégico de venta en un formato práctico y simple
- Aproveche un cuadro completo y detallado para una oportunidad de venta
- Ilustre quién debe hacer que, cómo y cuándo