

Seminario Forjando Relaciones de Confianza para la Venta Efectiva

“La verdadera educación consiste en sacar lo mejor de ti mismo.”

Mahatma Gandhi



Aprenda a vender más rápidamente—divirtiéndose y con menos estrés—utilizando las técnicas profesionales de venta que presentamos en este programa:

- Forjar la compenetración y confianza.
- Obtener acceso a las verdaderas—y a veces ocultas—necesidades del cliente.
- Formas de abordar las preferencias individuales.
- Entender y superar los obstáculos en las ventas.

¿A Quién Está Dirigido?

Este seminario está dirigido principalmente a organizaciones profesionales y corporaciones en donde las ventas basadas en el establecimiento de relaciones sólidas y las referencias son la base del éxito. Tanto veteranos experimentados como vendedores novatos se beneficiarán de un profundo entendimiento de los procesos psicológicos dentro de la cultura actual de la compra y venta.

Enfoque Clave: Forjar la Afinidad Emotiva (Rapport) y la Venta Diferenciada

Los vendedores exitosos del día de hoy entienden que forjar el rapport y la confianza con cada cliente son críticos para el proceso de venta. Los procesos de venta manipulativos o basados en “técnicas” ya no funcionan con los clientes sofisticados con los que nos encontramos el día de hoy. Lo que diferencia a los líderes en ventas hoy es la capacidad de entender las necesidades únicas de cada individuo, sus preferencias personales, así como el proceso de compra.

Este seminario utiliza un modelo de ventas introspectivo, analítico y psicológico, que proporciona a los participantes las habilidades críticas necesarias para obtener el éxito en ambientes de venta competitivos. Este seminario altamente interactivo utiliza poderosas herramientas como Myers-Briggs Type Indicator (MBTI), un diagnóstico de personalidad, así como Programación Neuro-Lingüística (PNL), un proceso basado en cambios conductuales. Estas herramientas pueden elevar la autoconciencia de los participantes, y mostrarles cómo “leer” en forma efectiva a los clientes potenciales, ofreciéndoles un enfoque de venta consultiva en una variedad de situaciones críticas.

Al emplear los modelos y herramientas aprendidos en este programa, los participantes incrementan significativamente sus actividades de venta, tales como llamadas en frío y búsqueda de prospectos. Además, al entender y superar los efectos limitantes de la “renuencia a hacer contacto,” serán capaces de poner sus nuevas destrezas a trabajar de inmediato. Muchos de nuestros participantes reportan un incremento substancial en las ventas después del programa.

Áreas Clave de Atención

- Escucha reflectiva
- Preparación mental y ensayo
- Logro metas de ventas
- Perfiles de personalidad MBTI y DISC
- Forjar la confianza
- Evaluación de necesidades verdaderas
- Superar la resistencia
- Técnicas de cierre
- Superar la renuencia a hacer contacto
- Vender mostrando los beneficios y la creación de valor
- Creatividad en las ventas
- Tasas de éxito

“Participar en los programas de Stop At Nothing hace a las personas experimentar sus carreras profesionales en una forma personalmente empoderadora, lo cual resulta en una mayor contribución a la organización y mayor potencial para el individuo y la organización, a través del tiempo.”

Howard Halle
Vice Presidente Ejecutivo
Wells Fargo

“Uno puede escoger regresar a la seguridad o moverse hacia el crecimiento. El crecimiento debe ser escogido una y otra vez. El miedo debe ser vencido una y otra vez.”

Abraham Maslow



Entrenando al Entrenador

Organizaciones con más de 250-300 empleados podrían considerar las ventajas económicas de entrenar al entrenador. Para convertirse en entrenadores de este seminario, los candidatos cualificados deberán cumplir con los rigurosos requisitos de certificación, ya que este material es de una profundidad significativamente mayor a la de los programas de entrenamiento típicos.

TRS-2

Muchas organizaciones eligen ofrecer el programa TRS-2 para promover el desarrollo de los graduados de TRS-1. Este programa de segundo nivel permite a los participantes profundizar en el entendimiento de las técnicas. El enfoque en aprendizaje por experiencia, ayuda a los participantes a tomar los modelos teóricos y aplicarlos a las situaciones diarias de ventas para encontrar soluciones prácticas. Este programa incluye retroalimentación y coaching, así como ejercicios de grupo para una mejor implementación de las lecciones impartidas en el curso.

Desarrollo del Liderazgo

Además del Seminario Forjando Relaciones de Confianza para la Venta Efectiva, Stop At Nothing ofrece una amplia gama de servicios para el desarrollo ejecutivo:

“Coaching” Ejecutivo

- Servicios de consultoría a nivel ejecutivo y gerencial (EXEC)

Desarrollo de Equipos

- Transformación Cultural y Desarrollo de Equipo (TEAM)

Liderazgo Organizacional

- Seminario de Alto Desempeño y Transformación Personal (Peak Performance – PEAK)

Desarrollo Individual del Liderazgo

- Series de Liderazgo de Alto Impacto (HILS)



Detalles del Programa

Participantes:	Grupos intactos de vendedores.
Tamaño del grupo:	15-20 participantes.
Duración:	2½-3 días.
Lugar:	En las instalaciones de la empresa participante o en una locación externa.
Fechas:	Acordadas en base a disponibilidad.
Tarifas:	Todos los programas se crearán a la medida y se diseñarán en base a la información proporcionada por el cliente, seguidos de una propuesta con tiempos y costos, para la revisión y aprobación por parte del cliente.
Contacto:	Stop At Nothing, Inc. Jacksonville Beach, FL 904-249-4410 contacto@stopatnothing.com



www.stopatnothing.com