

¿Estás luchando por "Conquistar Nuevos Clientes"?

Si es así, no eres el único, nos pasa a todos. Nunca ha sido más difícil conseguir citas con los que toman las decisiones corporativas. Cerrar una reunión es cada vez más difícil. El valor de tus productos, servicios, o soluciones ya no es un argumento de entrada.

¿Cuáles son los mayores retos a los que nos enfrentamos actualmente?

Las formas y estilo de los clientes han cambiado y lo que nos suele pasar a la mayoría es que:

- Casi nadie contesta directamente el teléfono, y cuando lo hacen tardan mucho.
- Cada vez más, las llamadas las responde una secretaria o un contestador automático y van a un buzón de voz.
- Los clientes y sus responsables de tomar decisiones rara vez, o nunca, te devuelva la llamada.

A pesar de lo difícil que es acceder a las grandes empresas, existen formas de entrar, para ello es necesario adaptarse al nuevo contexto.

Algunas empresas, vendedores, comerciales, desarrolladores de negocio, y KAMs lo están consiguiendo. Y no son mejores que tú. Tampoco sus ofertas son mejores que la tuya. Lo que ocurre es que han aprendido a capturar la atención de los clientes y de los que toman las decisiones.

Para conseguirlo, solo necesitas enfocarlo de forma diferente y prepararte.

Esto es exactamente lo que aprenderás en el curso-taller "Conquistar Nuevos Clientes"

No se trata de hacer más llamadas. En su lugar, se trata de identificar a los clientes objetivo en los que tengas una alta probabilidad de éxito. Después se trata de crear una campaña adaptada a cada cliente que sea atractiva, y al mismo tiempo, te mantenga en ventaja sobre otros posibles competidores.

Este taller práctico, mejorará tu rendimiento y acelerará significativamente tu curva de aprendizaje.

Es intensivo, práctico y diseñado para ayudarte a alcanzar tus objetivos de crecimiento de negocio, ya sean tus clientes locales o multinacionales.

El curso-taller "Conquistar Nuevos Clientes" incluye:

- Material de preparación previa
- 1 día de taller intensivo
- Manual del alumno
- Seguimiento post-taller vía email
- Acceso a cuestionarios y material complementario

Descripción del Programa

¿Quién debe asistir?

Este taller está diseñado para profesionales de negocios que desean vender sus productos, soluciones o servicios a multinacionales y grandes empresas, pero están teniendo problemas para conseguir que les reciban. Esto incluye a:

- Vendedores de soluciones de negocios
- Proveedores de servicios profesionales
- Emprendedores
- Consultores, formadores y ponentes
- Propietarios de pequeñas empresas
- Gerentes de Ventas

¿Y qué ocurre con los nuevos vendedores o profesionales independientes que están empezando?

Debido a que cada profesional utiliza sus propios métodos se va alejando poco a poco de un proceso probado para penetrar en las grandes cuentas, este programa es muy valioso para los nuevos vendedores. Les da la estructura y la confianza suficientes para tener un comienzo rápido en sus nuevas responsabilidades.

¿Qué pasa con los profesionales de ventas con experiencia? Ya que el mercado ha cambiado mucho recientemente, los profesionales de ventas con mucha experiencia obtienen un gran beneficio de este taller. Muchos están frustrados con las dificultades que afrontan para entrar en nuevos clientes, y están al borde del abismo. Cuando acaban el taller se van armados con nuevas estrategias, perspectivas más halagüeñas, e ideas probadas fáciles de poner en práctica. Al finalizar se van revitalizados y con ganas de salir a vender de nuevo.

Valor para los asistentes

En el taller descubrirás lo que necesitas para:

- Obtener acceso a los clientes y a sus principales tomadores de decisiones corporativas. Conseguir anotar la primera reunión importante en tu calendario.
- Aumentar tu ratio de conversión de llamadas en visitas. Conseguir muchas más reuniones con tus clientes.
- Reducir el tiempo que tardas en acceder a las grandes corporaciones. Aumentar tu velocidad de venta.
- Posicionarte como un asesor estratégico "trusted advisor", y no como un vendedor de productos o servicios tradicional.
- Mantener un flujo de ingresos positivo y previsible. Creando una estrategia de entrada en nuevos clientes replicable que mantenga el pipeline lleno.

Aprenderás

- Un proceso de ventas altamente integrado y efectivo para entrar en grandes clientes.
- A encontrar clientes con necesidades urgentes y antes que tus competidores.
- Cómo crear propuestas de valor ganadoras que atraen a los responsables de las decisiones de compra de tus clientes de una forma inmediata.
- Una guía paso a paso sobre "qué decir" y "cómo decirlo" cuando estés contactando con los responsables de las decisiones corporativas de tus clientes.
- A dejar mensajes de voz que no sólo no se eliminen, sino que en realidad inspiran a los compradores a ponerse en contacto contigo.
- Lo que necesitas para crear una campaña multi-contacto personalizada y eficiente.
- A eliminar las objeciones y saltar los obstáculos que te impiden acceder a los compradores de las grandes compañías.

Agenda del Taller de Trabajo

El Comprador Corporativo

- Comprender su mentalidad y por qué actúan como actúan
- Por qué tu enfoque actual está equivocado
- Técnicas a evitar al contactar con futuros clientes
- Lo que los clientes quieren y esperan de los vendedores hoy en día

Selecciona a tus Futuros Clientes

- Prepárate para establecer contactos y desarrollar un networking adecuado
- Definir a tu cliente ideal en base a factores relevantes para tu éxito
- Identificar las condiciones facilitadoras específicas para tu mercado objetivo

Eventos Desencadenantes

- Enfocar la venta y trabajar solo con clientes maduros para el cambio
- Usa eventos desencadenantes para entrar en cuentas donde no tengas competencia
- Estar al tanto de los eventos desencadenantes para no perder oportunidades

Propuestas de Valor Ganadoras

- Por qué los "elevator speeches" y las "unique sales proposition" (USP) ya no funcionan
- Como elaborar una propuesta de valor convincente para tu cliente ideal
- Frases que gustan a los compradores
- Técnicas para fortalecer tu propuesta de valor

- Estrategias para determinar tu propuesta de valor

Crear una Campaña

- Por qué necesitas una campaña para entrar en las cuentas en el entorno de negocios actual
- Componentes clave de de una campaña de venta multi-contacto eficiente
- Cómo personalizar los mensajes, lo único que funciona actualmente

Prepárate para el Éxito

- Donde encontrar la mejor información sobre clientes potenciales
- Cómo aprovechar la investigación para aumentar tu eficacia
- Determinar el mejor objetivo para los diferentes tipos de llamadas

Encontrar a los que Deciden

- Recursos que puedes aprovechar para localizar a compradores escurridizos
- Cómo identificar a todos los involucrados en la decisión
- Secretos para recoger información valiosa que puedes usar antes de acceder a los que deciden

Mensajes Atractivos

- Cómo eliminar los factores que causan que tu mensaje vaya a la papelera
- Tres cosas sobre las que los que deciden siempre quieren aprender más

- Qué puedes hacer para establecer credibilidad rápidamente
- Cómo despertar la curiosidad
- Qué necesitas para "cerrar con confianza"
- Cómo afinar tu mensaje para que funcione
- Evaluar la calidad y eficacia de los mensajes de voz

Conecta con los Compradores

- Qué necesitas para ser irresistible cuando hagas el contacto
- Tres pasos para crear conversaciones "business-to-business" sin dar una charla
- Frases que debes evitar, para no cargarte el trabajo realizado
- Preguntas para enganchar a los decisores en un diálogo
- Cómo cerrar elegantemente el próximo paso

Superando Obstáculos

- Qué puedes hacer para conseguir el apoyo de los "porteros"
- Por qué te estás creando la mayor parte de tus propias objeciones
- Cómo puedes eliminar fácilmente estas objeciones
- Qué decir ante obstáculos que descarrilan la venta

Mentalidad de Éxito

- Cómo seguir adelante, incluso cuando te has caído
- Por qué necesitas experimentar constantemente con las ventas
- Cómo piensan los mejores vendedores, y por qué consiguen el éxito.

Preparación Previa & Seguimiento Posterior

Antes del taller

Cuanto más preparado estés antes de este taller, más te vas a aprovechar de él. Tan pronto como te registres, se te enviará un documento de trabajo para que te centres en una gran empresa en la que te gustaría vender. Durante el taller, vas a utilizar tu trabajo de investigación previo y el análisis del cliente para diseñar una estrategia de entrada en la cuenta.

Seguimiento posterior

Al asistir a este programa, obtienes un mes de soporte de correo electrónico gratuito, de un valor estimado de más de 200 €. Si crees que estás teniendo dificultad con cualquiera de los conceptos presentados en el taller, simplemente envía un correo electrónico a Mariano Paredes. Recibirás comentarios, ideas y posibles soluciones a tus preguntas, en la mayoría de los casos, en el mismo día.

Este entrenamiento "just-in-time" ayuda a la aplicación de lo aprendido en el taller. Además, te servirá para atravesar los inevitables obstáculos que te encontrarás al perseguir a grandes clientes corporativos.

Propuestas Ganadoras

Al asistir a este programa, se te invita a acceder por tiempo ilimitado a nuestro blog de **Propuestas Ganadoras**, donde encontrarás ideas que te ayudarán a preparar y presentar las mejores propuestas a tus clientes, y se te proporcionará acceso a videos relacionados.

El acceso al blog con artículos, presentaciones y los videos te permite:

- Reforzar lo aprendido en el taller.
- Nuevas ideas para ayudar a hacer crecer tu negocio.
- Descubrir nuevas formas de superar los obstáculos de ventas y propuestas.
- Preparar tu siguiente paso, que es crear y presentar **Propuestas Ganadoras**.

Formulario de Inscripción

Nombre: _____

Email: _____

Posición: _____

Empresa: _____

Teléfono de contacto: _____

Nombre2: _____

Email2: _____

Posición2: _____

Empresa2: _____

Teléfono de contacto2: _____

Datos de facturación

Empresa: _____

CIF: _____ Departamento: _____

Persona de contacto: _____

Cargo: _____

Dirección: _____

Población: _____ C.P.: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

Inscripciones: Deberán comunicarse por escrito al mail inscripciones@advancedpm.es

- Para grupos de 2 o más asistentes de una misma compañía, la inscripción deberá realizarse en grupo y la factura será única
- Los precios indicados no incluyen el IVA ni otros impuestos aplicables
- Pago por transferencia bancaria a IBAN ES55-0182-2656-85-0200964956 (BBVA)
- Recuerde que resulta imprescindible indicar en el concepto el nombre y primer apellido del/los asistente/s y la empresa.

Cancelación de inscripciones: Deberá ser comunicada por escrito al mail cancelaciones@advancedpm.es. Si se comunica hasta 15 días naturales antes de la fecha de celebración del curso, se devolverá el importe de cada inscripción menos un 50% en concepto de gastos operativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción pero se admite la sustitución de su plaza, que deberá ser notificada por escrito hasta un día antes de la celebración del curso en inscripciones@advancedpm.es. La asistencia al curso únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración.

Cancelación del curso-taller: La organización se reserva el derecho de anular la realización del curso hasta 10 días naturales antes de su inicio, retornándose en este caso la totalidad de los derechos de inscripción satisfechos hasta esa fecha.

Lo que dicen nuestros alumnos

"Lo aplicaré a mi día a día tanto en clientes nuevos como en los actuales"

Juan Carlos Díaz

Director Desarrollo Negocio Consultoría – Atos

"Muy interesante y recomendable"

Darío Ferrate

SPOC Sales Manager – Atos

"Bien organizado en teoría y práctica. Fuertes conocimientos y experiencia del formador"

Emilio Olea

Gerente – Ibermática

"Conciso, realista, muy práctico. Experiencia del ponente"

Juan José Jiménez Alonso

Socio – Abarca Tecnologías de la Información

"Interesante, bastante completo y práctico"

Rocío Collado Tello

Comercial – Arsys Internet

"Muy ameno, muy práctico y útil"

Carole Ortega

Comercial – SIC

"Seminario muy interesante y efectivo, y con contenido que corresponde con las expectativas"

Mataxalen Alfaro

Jefe de Proyecto – Sarenat

"Valoración muy positiva del enfoque eminentemente práctico del curso y la experiencia del consultor"

Álvaro Cabrera

NTT Europe Online

"Bueno, interesante, intenso y ajustado a mis necesidades"

Antonio Escribano

Director – Aynova

Mariano Paredes



