

Capturar y Gestionar Oportunidades

Aumenta tu potencial ganador, equilibra el riesgo y la inversión implementando un proceso formal de captura y gestión de oportunidades:

- Identificar, articular, e implantar estrategias eficientes de captura y gestión de oportunidades
- Influir la solución preferida y sincronizarse con los objetivos del cliente
- Desarrollar líderes de oportunidades que saben ganar

La gestión formal de oportunidades es el proceso organizado de planificar, organizar, liderar, y gestionar una oportunidad para aumentar la probabilidad de ganar. La gestión de la Oportunidad requiere compromiso y liderazgo end-to-end para GANAR y ejecutar el contrato.

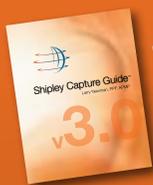
Descripción del Taller

Este taller interactivo de 2 días construye habilidades prácticas mediante ponencias, debates, simulaciones y ejercicios.

Además de un proceso de captura probado los participantes aprenden a usar herramientas, y disciplinas para desarrollar estrategias ganadoras y luego aplicar esas estrategias con sus equipos de captura para:

- Comprender los problemas de compra de los clientes, sus consideraciones sobre el valor, y sus procesos de selección
- Analizar el entorno, las necesidades y requisitos del cliente
- Usar métodos comprobados para valorar las diferentes posiciones competitivas en el cliente
- Crear estrategias que maximicen la probabilidad de ganar en la fase de gestión de la oportunidad del ciclo de vida de desarrollo de negocio
- Aprender a convertir las estrategias en acciones que lleven a ganar

Este taller es parte de la Serie Ganar Negocios, que incluye *Escribir Propuestas Ganadoras*, *Gestionar Propuestas Ganadoras*, y otros talleres para crear habilidades y mejorar el rendimiento.



Shipleys Capture Guide™ v3.0

Incluida en todos los talleres de *Winning Business de Shipleys*

Organizada en 20 temas, la Tercera Edición de la Guía de Captura tiene herramientas y formularios para ayudar a ganar en cualquier entorno de ventas.

Quién Debe Asistir

- Ejecutivos de Ventas
- Account Managers
- Opportunity Managers
- Proposal Managers
- Campaign Managers

Duración

- 2 Días

Material del Taller

- Manual del Taller
- Herramientas de Gestión de Oportunidad
- Shipleys Capture Guide™