

# Escribir Propuestas Ganadoras

## Resumen del Curso

Mejora la eficacia de tus ventas con herramientas y técnicas de desarrollo de propuestas que apoyen tus objetivos de ventas. Aprende a:

- Planificar propuestas centradas en el cliente
- Sincronizar tus estrategias de venta y propuesta
- Integrar tu estrategia de venta en la propuesta
- Exceder las expectativas del cliente en cada propuesta

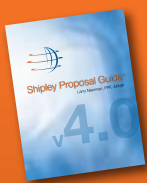
Escribir Propuestas Ganadoras te enseña a sincronizar tu propuesta con las necesidades del cliente, y a asignar los recursos adecuados para mejorar tu tasa de éxito.

## Descripción del Taller

Usando simulaciones, debates y role-plays los participantes en Escribir Propuestas Ganadoras

aprenden y practican las habilidades necesarias para planificar y preparar propuestas ganadoras:

- Seleccionar Propuestas Ganadoras. Obtienes una ventaja competitiva al comprender cómo se evalúan las propuestas y cómo se selecciona a los ganadores
- Posiciona tu Propuesta para Ganar. Aprende un “modelo de referencia” para identificar los recursos y la información competitiva necesarios para hacer una propuesta ganadora. Aprende a desarrollar una estrategia de ventas basada en aportar valor al cliente
- Planifica tu Propuesta. Aprende los pasos para planificar una propuesta competente, centrada en el cliente, utilizando el mejor estilo, creando las bases de la solución, preparando un boceto de la propuesta y llevando la estrategia de ventas a la de la propuesta
- Mejorar Antes de Enviar. Mejora tu posición competitiva con revisiones específicas para potenciar tu propuesta. Usa las mejores prácticas para acertar a la primera.
- Técnicas y Herramientas de Venta. Usa técnicas y herramienta que te ahorran tiempo y crearan una propuesta centrada en el cliente.



**Shipleys Proposal Guide<sup>™</sup>**  
**v4.0**

*Incluida en este y otros talleres de Shipleys*

*La Shipleys Proposal Guide<sup>™</sup> contiene 52 temas y 12 modelos de documentos. La sección de cada tema proporciona un resumen con sus puntos clave.*

### Quién Debe Asistir

- Profesionales de Ventas
- Account Managers
- Sales Support
- Proposal Team
- Solution Managers

### Duración del Taller

- 2 Días
- 2 Shipleys University<sup>®</sup> Units

### Material del Taller

- Manual del Taller
- Shipleys Proposal Guide<sup>™</sup>