

Blueprint to Winning

Los principios, las mejores prácticas y los procesos para ganar son públicos y están disponibles para todos los competidores. Todos los profesionales de desarrollo de negocio tienen competencias similares o pueden adquirirlas con la formación adecuada.

Sin embargo, algunas compañías superan ampliamente a las demás. Su tasa de éxito llega hasta el 80% y más. ¿Por qué ocurre esto? Blueprint to Winning de Shipleys aborda esta paradoja en un seminario intensivo de 1 día de duración, para profesionales de desarrollo de negocio o personas que aspiran a ser reconocidos como líderes de su industria.

El éxito en este seminario requiere concentración total. Algunas cosas que aprenderás sobre tu organización y sobre ti mismo pueden ser difíciles de aceptar. Seremos muy claros. Los que aprovechen

al máximo este seminario pueden aumentar razonablemente su tasa de éxito en un 20-30% de forma inmediata. Blueprint to Winning, junto con la ayuda del instructor de Shipleys, puede producir tasas de éxito aún mayores a muy corto plazo.

Qué esperar del Seminario

Saldrás del taller con un plan práctico para mejorar el desempeño y los resultados de tu empresa.

- Comprendiendo la paradoja
- Con tus procesos de Desarrollo de Negocio evaluados
- Desarrollando estrategias de liderazgo
- Preparado para adaptar tu proceso de Desarrollo de Negocio
- Con la evaluación de la capacidad de tus profesionales para ejecutar el proceso
- Con tus planes inmediatos, de corto, medio y largo plazo prácticamente completos
- Con tus deficiencias identificadas y habiendo recibido apoyo profesional.



Las Guías de Shipleys estarán disponibles durante el taller para consultas y referencia

• *Quién debe asistir*

- Ejecutivos Senior
- Program Managers
- Opportunity Managers
- Proposal Managers
- Campaign Managers

• *Material del Taller*

- Manual del Taller
- *Shipleys Proposal Guide*™
- *Shipleys Capture Guide*™
- *Shipleys Business Development Lifecycle Guide*™