

Sales Balancing®

Vendedores freqüentemente têm incertezas sobre quando uma oportunidade irá fechar, ou mesmo, qual deveria ser o próximo passo para o fechamento de uma venda.

Qualquer pessoa que já trabalhou em vendas pode dar uma boa explicação do porquê de uma previsão de vendas ter falhado. Perguntas como “vou fechar minha quota?” ou “o que precisa ser feito para alcançar os objetivos?” são feitas diariamente dentro das empresas.

Executivos financeiros também são afetados por previsões incorretas de resultados. “Como posso ter previsões de vendas mais exatas? Como podemos melhorar a exatidão de nossas projeções?”. Por meio delas se determinam os níveis de produção e o que será comprado. Muitos problemas organizacionais resultam de projeções imperfeitas. Errar uma previsão de vendas, para mais ou para menos, demonstra que o profissional de vendas não tem o suficiente controle do negócio.

O *Sales Balancing*® é um programa de dois dias, desenvolvido para ajudar profissionais e líderes de vendas a gerenciar melhor suas oportunidades de negócio. Por meio desse programa, haverá um equilíbrio dos esforços de vendas, resultando numa forma mais consistente, harmoniosa e confiável de se atingir objetivos.

Aprendendo com situações reais

O *Sales Balancing*® envolverá os participantes em situações reais e em estudos de casos teóricos. Assim, os participantes não ficarão longe da realidade do seu dia-a-dia, pois o tempo será investido em habilidades e comportamentos práticos que podem ser aplicados imediatamente.

Nossa garantia

A qualidade dos programas da SaleSolution tem sido atestada por milhares de profissionais que já participaram de nossos treinamentos. Isso torna possível oferecer a garantia de devolução total do dinheiro, sem perguntas, caso o participante não fique satisfeito com o programa.

Conhecimentos adquiridos

O Funil de Vendas

Como utilizar o funil para balancear vendas. Como compreender o valor do funil. Como monitorar suas oportunidades ao longo do ciclo de vendas.

A Construção do Funil

Como utilizar as atividades de vendas para criar o funil. Como identificar em que estágio estão suas oportunidades. Como organizar suas oportunidades dentro do funil.

A Análise do Funil

Como verificar a qualidade do funil. Como determinar comportamentos e habilidades, baseando-se no funil. Como corrigir discrepâncias e melhorar a qualidade das previsões.

O Balanceamento do Funil

Como determinar os esforços necessários para se atingir as metas. Como priorizar atividades para garantir resultados constantes. Como evitar os altos e baixos nos resultados. Como prospectar de forma balanceada.

A Previsão de Vendas

Como verificar se a quota será atingida. Como entender a importância das previsões. Como o comprometimento afeta as projeções. Como usar o funil para prever vendas.

A Revisão de Vendas

Como fazer revisões ágeis de vendas. Como ajudar o vendedor a analisar suas oportunidades. Como entender os compromissos necessários para se fechar uma venda.

O valor do *Sales Balancing*®

O foco da SaleSolution é ajudar organizações e indivíduos que atuam em mercados complexos ou de alta competitividade a aperfeiçoar suas vendas. O *Sales Balancing*® proporcionará um processo de gerenciamento e balanceamento dos esforços de prospecção, qualificação e fechamento de oportunidades comerciais. Baseando-se em fatos e atividades realizadas junto aos clientes, e não em suposições, esse programa permitirá que o tempo de vendas seja aplicado onde realmente faça a diferença, aumentando o desempenho da equipe comercial, proporcionando uma carteira de negócios com mais qualidade e melhorando a exatidão das previsões de vendas.

