

Tactical Selling®



No mundo competitivo atual, onde um número cada vez maior de concorrentes atende os mesmos clientes com soluções similares, os profissionais de vendas estão se perguntando: "Como posso ser mais eficaz? Como posso aumentar minhas receitas e melhorar meus lucros? Como posso fechar oportunidades comerciais mais rapidamente?".

Ao mesmo tempo, os clientes tornaram-se mais exigentes ao lidar com profissionais de vendas. Os potenciais clientes precisam sentir urgência. Devem ser capazes de quantificar o valor e o retorno sobre os investimentos e, geralmente, analisam diversas alternativas antes de tomar uma decisão final.

O *Tactical Selling*® é um programa de três dias, desenvolvido para profissionais de vendas que atuam em mercados complexos ou de alta competitividade. Trata-se de uma metodologia sólida, desenhada para apoiar gerentes e profissionais de vendas no aumento de seus resultados. Além de responder de forma prática a muitas questões do dia-a-dia de quem atua nesse tipo de mercado, ele também trará velocidade na venda por permitir um melhor alinhamento entre compradores e vendedores.

Aprendendo com situações reais

O *Tactical Selling*® 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 Processo de Vendas Complexas

Como compreender os processos mentais e organizacionais em vendas complexas. Como entender a evolução das necessidades nas pessoas e nas empresas.

As Prospecções Eficazes

Como identificar e ter acesso aos influenciadores de um processo de compra. Como entender essas influências.

A Visita de Vendas

Como se posicionar com credibilidade. Como perceber a situação vivenciada por seu cliente. Como fazer o cliente entender o valor da sua oferta. Como gerar compromissos.

A Imagem da Solução

Como conectar sua oferta às necessidades do cliente por meio de uma abordagem consultiva.

O Controle da Venda

Como controlar o processo comercial. Como valorizar a sua oferta. Como analisar o retorno sobre o investimento.

A Concorrência

Como lidar com oportunidades da concorrência. Como modificar imagens de solução pré-existentes. Como mudar o jogo em situações de concorrência.

O Fechamento

Como conduzir reuniões de fechamento. Como lidar com as táticas de compras. Como evitar concessões e descontos.

O valor do *Tactical Selling*®

O foco da SaleSolution é ajudar organizações e indivíduos que atuam em mercados complexos ou de alta competitividade a aperfeiçoar suas vendas. O *Tactical Selling*® é um processo consistente de venda, trazendo a vantagem competitiva de ser sequencial, consistente e gerenciável. Com o *Tactical Selling*® você e sua organização serão capazes de obter uma cultura de alto desempenho em vendas. Sua força de vendas compreenderá as preocupações dos clientes, entendendo a realidade de cada indivíduo. Interativamente, os participantes compreenderão as fases de um processo comercial, onde será maximizado o foco no cliente e ressaltado o valor de suas ofertas.