

Call Planning®

Em todo ciclo de venda existem pontos críticos de impacto, nos quais o que você diz e como diz pode influenciar dramaticamente os resultados de uma negociação. Isso começa com a sua primeira visita de vendas e continua com toda a comunicação que você mantém com seu potencial cliente.

Você está preparado para encaminhar sua venda consistentemente em direção ao fechamento? Você está alinhado com os exatos interesses e necessidades de seus potenciais clientes? Você está utilizando seus pontos fortes para criar diferenciação e valor?

Aumentar as taxas de fechamento exige relacionamentos Ganha-Ganha com seus potenciais clientes. Desenvolver uma organização de vendas altamente eficaz demanda o uso consistente de táticas e conceitos para se construir relacionamentos de longo prazo com seus clientes.

O *Call Planning*® da SaleSolution é um programa de dois dias que ensina passo a passo as táticas para gerenciar as interações com os seus clientes, incluindo o planejamento efetivo das visitas de vendas, o tratamento de objeções, o desenvolvimento de planos de ação e a obtenção de compromissos. O *Call Planning*® promove a diferenciação frente à concorrência e constrói compromissos sólidos entre as partes.

Aprendendo com situações reais

O *Call Planning*® envolverá os participantes em situações reais e não em estudos de casos teóricos. Será solicitado aos participantes completarem uma tarefa antes do programa. Assim, eles não ficarão longe do trabalho, pois o tempo será investido em tarefas com seus clientes.

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

Necessidades do Influenciador

Como compreender que resultados o cliente deseja alcançar.

O Objetivo da Visita

Como criar uma razão para que seu cliente se reúna com você.

A Credibilidade

Como ganhar, manter, testar e aumentar sua credibilidade.

Compromisso de Ação

Como determinar objetivos e compromissos para cada visita.

A Excelência em Comunicação

Como construir e seqüenciar perguntas que o ajudarão a descobrir as informações necessárias e decisivas em suas reuniões

A Concessão de Informações

Como se diferenciar da concorrência. Como entender o conceito de forças exclusivas.

A Obtenção de Compromissos

Como garantir que suas visitas terminem com ações por parte do cliente.

As Diferenças de Percepções

Como entender por que muitas preocupações dos clientes estão relacionadas com pessoas, e não com produtos, devendo ser tratadas diferentemente das objeções.

A Abordagem Consultiva

Como compreender o raciocínio envolvido no processo de decisão de seus clientes de forma a adotar uma abordagem consultiva de vendas.

A Preparação do Contato

Como compreender as fases de toda reunião de vendas e como gerenciá-las de forma mais efetiva.

O Valor do *Call Planning*®

O foco da SaleSolution é ajudar organizações e indivíduos que atuam em mercados complexos ou de alta competitividade a aperfeiçoar suas vendas. O *Call Planning*® favorece uma cultura centrada no cliente ao focar os motivos pelos quais eles realmente compram. Por meio desse programa, os profissionais de vendas estarão mais bem-preparados para seus contatos comerciais. Com o *Call Planning*® sua empresa terá uma linguagem comum de vendas, simples e estruturada, desenhada para melhorar a efetividade de suas visitas de vendas.

