

Selling Strategies®

Na maioria das oportunidades comerciais existem múltiplos influenciadores que impactam a venda. Você sabe quem são essas pessoas e o que as motiva? Você tem acesso a quem realmente decide? Você sabe como se relacionar com cada uma dessas pessoas para assegurar suas “compras emocionais”?

Trabalhar com todos aqueles que influenciam uma oportunidade comercial e convertê-los em seus defensores demanda uma abordagem consistente de vendas. Em mercados complexos, para haver o fortalecimento da carteira de clientes e projeções de resultados mais exatas, a equipe comercial deve ter suas habilidades e comportamentos estratégicos de vendas desenvolvidos.

O *Selling Strategies*® da SaleSolution é um programa de dois dias que o ajudará a alavancar forças e eliminar ou minimizar deficiências e ameaças em oportunidades de vendas, diferenciando-se da concorrência e convertendo oportunidades em negócios concretos. Trata-se de um processo estruturado e consistente, desenvolvido para vendedores, gerentes e executivos comerciais que atuam em ambientes complexos de vendas e que têm um ciclo negocial longo e com múltiplos decisores.

Aprendendo com situações reais

O *Selling Strategies*®, assim como todos os programas da SaleSolution, 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

O Ambiente Externo

Como compreender as reações de seus clientes à mudanças externas.

Os Influenciadores da Compra

Como identificar os influenciadores presentes em toda venda. Como testar sua posição com cada influenciador. Como acessar e se posicionar diante de pessoas com poder.

Os Níveis de Poder

Como entender os níveis de poder e melhorar seus esforços para cobrir os participantes de uma venda.

Os Tipos de Percepção

Como compreender a receptividade de seu cliente. Como construir abordagens de vendas para cada receptividade.

Vitórias-Resultados

Como entender os segredos de negócios duradouros. Como proporcionar vitórias pessoais e resultados organizacionais.

A Concorrência

Como compreender por que se concentrar demais na concorrência pode ser tão perigoso quanto ignorá-la.

O Funil de Vendas

Como gerenciar territórios e contas por meio do funil. Como gerenciar o tempo de vendas.

A Análise Estratégica

Como analisar, por meio de um método estruturado e comprovado, suas oportunidades estratégicas. Como obter um quadro detalhado de seu Objetivo de Vendas.

O valor do *Selling strategies*®

O foco da SaleSolution é ajudar organizações e indivíduos que atuam em mercados complexos ou de alta competitividade a aperfeiçoar suas vendas. O *Selling Strategies*® foi desenvolvido para profissionais e empresas que atuam em ambientes de vendas complexas e que têm um ciclo negocial longo e com múltiplos decisores. Ele fornece um caminho seguro para você pensar, agir e comunicar-se estrategicamente. Por meio de um processo consistente e estruturado, você aprenderá a identificar e se focar nas pessoas certas para falar sobre suas ofertas. Com o *Selling Strategies*®, sua organização ganhará eficiência ao ter uma linguagem comum para a realização de análises estratégicas de oportunidades.

