

Soluciones de ventas de Grid®

Una estrategia poderosa para formar relaciones con el cliente e incrementar la efectividad de las ventas

Grid International, Inc. ■ 2100 Kramer Lane, #950 ■ Austin TX 78758 ■ 800-288-4743; Fax: (512) 794-1177 ■ www.gridinternational.com

¿Qué son las soluciones de ventas de Grid?

Tener éxito en las ventas significa alcanzar los resultados, completar una venta y construir una repetición de los negocios. Si un vendedor y un cliente pueden trabajar como un equipo para crear soluciones sanas para el cliente, el profesional de las ventas puede mantener una relación de ventas provechosa y a largo plazo. Las soluciones de ventas de Grid es una estrategia poderosa que le permite al profesional de ventas formar una definición precisa de las necesidades del cliente y crear soluciones sanas para las preocupaciones del cliente.

La relación que un agente de ventas desarrolla con un cliente es de suma importancia para lograr ventas de alto desarrollo.

Aprendizaje auto-direccionado

A diferencia de la mayoría de los seminarios, los participantes pasan la mayoría de su tiempo en equipos interactivos de aprendizaje. Por medio de una serie de actividades dinámicas, los participantes obtienen la perspicacia en sus propios estilos de venta. Aprenden la manera en que la entrevista de ventas es moldeada por sus propios pensamientos, actitudes, emociones y sentimientos así como los del cliente.

Los participantes utilizan las simulaciones de ventas por llamada para practicar las técnicas efectivas de ventas y verse a sí mismos y a sus clientes desde una nueva perspectiva. Las sesiones por la crítica y la re-planeación ayudan a cada participante a evaluar las formas de fortalecer las habilidades individuales de venta y ponerlas en práctica.

Los seminarios de aprendizaje se centran en las siete dinámicas de interacción comunes: Crítica, iniciativa, investigación, convicciones, solución de conflictos, toma de decisiones y resistencia.

Observar a Grid en acción

Los participantes conocen a Gary Snider, un nuevo agente de ventas de una organización ficticia y lo acompañan a través de su capacitación e interacción con algunos de sus compañeros de trabajo mientras realizan llamadas de ventas e interactúan con sus clientes.

A través del uso de las notas, los soliloquios, deliberaciones privadas y las discusiones de Gary con un agente de ventas retirado llamado Bill, los participantes del seminario son testigos de las estrategias de ventas efectivas e inefectivas y aprenden maneras de hacer más efectivas sus propias estrategias.

¿Quién se beneficia?

Las soluciones de ventas está diseñada tanto para profesionales de ventas nuevos y experimentados de todos los niveles, personas autónomas que venden sus propios productos y servicios y cualquiera que esté interesado en el “lado humano” de las ventas.

Objetivos del seminario

- Aprender a utilizar el *Sales Grid* como un marco para reflexionar acerca del proceso de ventas.
- Obtener un entendimiento de su estilo de ventas más característico.
- Aprender a utilizar el *Customer Grid* como un marco para el entendimiento y trato con los clientes.
- Estudiar y practicar el uso de la crítica para mejorar la efectividad de las ventas.
- Revisar la cultura de ventas ideal en una organización.
- Desarrollar un plan de acción personal para incorporar un seminario de aprendizaje en las actividades diarias de ventas.

Las soluciones de ventas de Grid proporcionan una base sólida para el desarrollo de habilidades que conduzcan a relaciones fuertes.

¿Cuánto tiempo toma?

El seminario de soluciones de ventas de Grid se lleva a cabo en cuatro días. La sesión por la tarde del primer día, el seminario comienza a las 7:00 p.m. seguido por dos días consecutivos de 8:00 a.m. a 10:00 p.m. El cuarto día empieza a las 8:00 a.m. y el seminario concluye a las 12:00 del mediodía. El trabajo previo para el seminario consiste en leer el texto, *Soluciones de ventas de Grid*, y completar seis actividades.

Grid The Power to Change.®

© 2007 by Grid International, Inc.