

¿Cómo mejorar el desempeño y resultados de mi equipo de ventas?



Financiado por:



Presentación



hiàgora Formación en ventas
y consultoría avanzada.

JA Padilla

Objetivo

Mejorar el desempeño y resultados
del equipo de ventas

Situándonos ...

13 años preguntando:

¿Qué vendes?

Resultado = 90%

Casi el 90% de los profesionales
confunden lo que venden
(en términos de valor)
con a lo que se dedican.

Lo que vendes es distinto de a lo que te dedicas

Lo que vendes = Valor y Diferenciación

A lo que te dedicas = No Valor ni Diferenciación

Ejemplo:

Formación Vs. Enseñar a los niños a Pensar

Si el 90% de los profesionales no venden
en términos de valor

El 90% de los procesos de venta
no contienen la propuesta de valor
de la empresa ...

“El 90% de las veces,
lo que te diferencia
no está presente
en los procesos de venta”

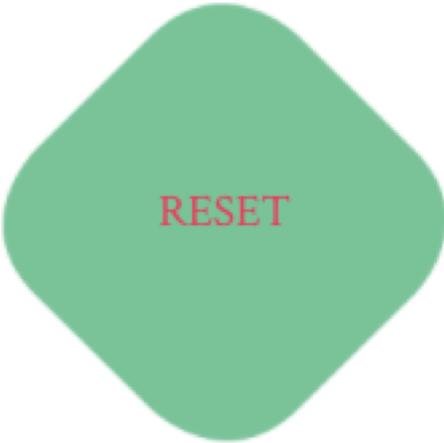
Por lo tanto,
si no te diferencias
y eres idéntico,
compites por precio
90%

La inversión ingente en diferenciarse
que hacen las empresas
no llega al mercado
el 90% de las veces

Porque no serán comunicadas
y defendidas con método.

Aquí entra en juego el desempeño

El “CÓMO”



RESET





Estrategia



Organización



Operativa

Método simple + adaptado + objetivo

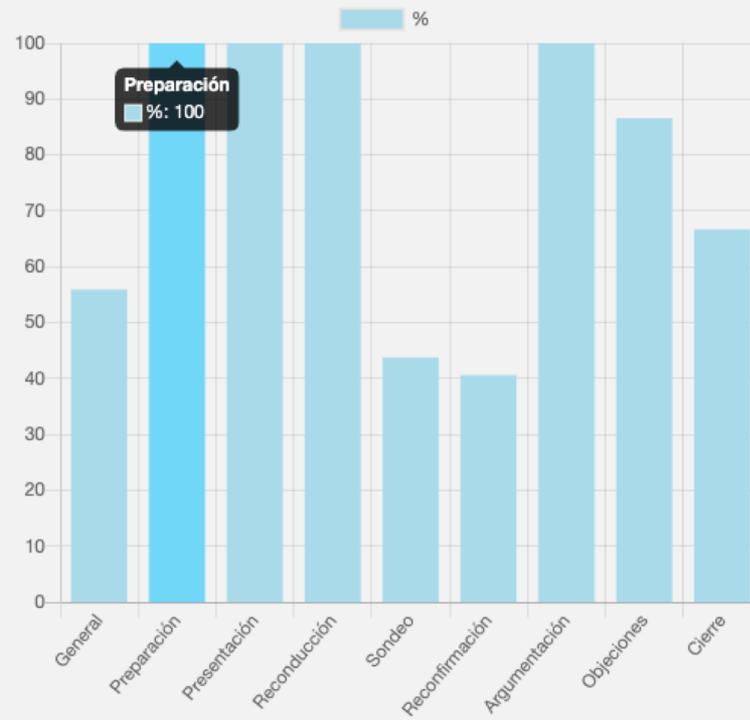
(Medible)ⁿ

Si algo es (Medible)
entonces puede ser mejorado

Construyendo el método ...

Método simple + adaptado + objetivo

Fases del Proceso de Venta Dominio del usuario en cada fase



Un método exige:

Formación + acompañamiento + entrenamiento

(... Continuo)

Sin embargo, nuestros días
están plagados de asuntos
a los que atender

Relegando a una esquina
lo único que genera ingresos
en la empresa.

Porque es una tarea ingrata
que exige ...

Un método exige:

Formación + acompañamiento + entrenamiento

(... Continuo)

Medir Presencialmente

Otras formas de medir

Gracias.

Información y Consultas en
masempresas.cea.es



/CEA.es



@CEA.es_



/CEA.es



Gracias



Financiado por:



Información y Consultas en
masempresas.cea.es



/CEA.es



@CEA.es_



/CEA.es



Gracias



Financiado por:



Información y Consultas en
masempresas.cea.es



/CEA.es



@CEA.es_



/CEA.es



CEA mpresas



Financiado por:



Coraboran:

