

CREAR OPORTUNIDADES

Establecer Estrategia | Dirigir | Prospeccionar | Definir Objetivos | Cualificar

Conceptual Selling[®]

Principios de la Venta Consultiva para los Profesionales de Ventas y los Profesionales que Venden.

Executive Impact[®]

Estrategias de Persuasión para Impactar en los Directivos que Toman las Decisiones.

GESTIONAR OPORTUNIDADES

Investigar | Perseguir | Identificar | Resolver | Influenciar | Negociar | Cerrar | Ejecutar

Strategic Selling[®]

Estrategias y Procesos Integrales para ganar las Ventas Complejas.

Negotiate SuccessSM

Negociaciones de Ventas de "Yo Gano-Tu Ganas" para Fortalecer las Relaciones con el Cliente.

GESTIONAR RELACIONES

Revisar Servicios | Llegar a ser "Partners" | Planificar

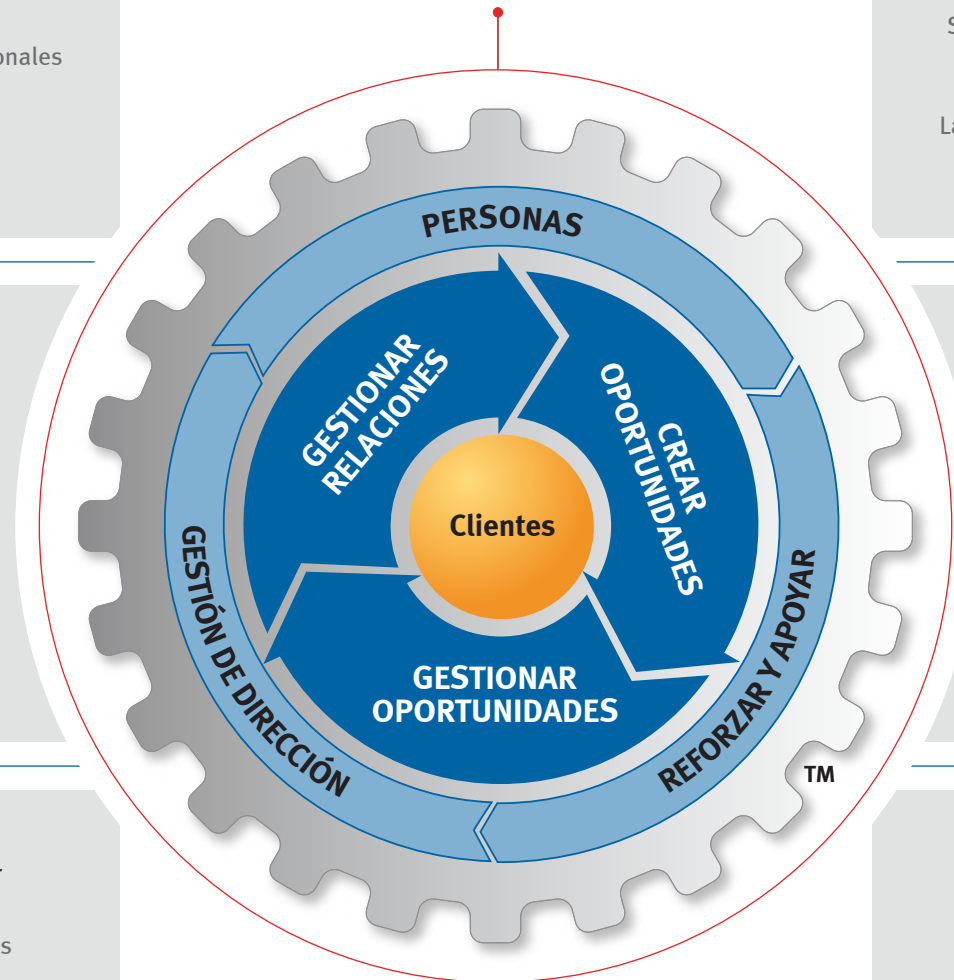
Large Account Management ProcessSM

Planificación Estratégica para Proteger y Crecer las Grandes Cuentas.

Channel Partner ManagementSM

Alinear los Objetivos y Crear Compromiso para Optimizar la Relaciones con los Partners de los Canales de Ventas.

Diagnostico



PERSONAS

Organizar | Asignar Personal | Desarrollar | Gestionar

Predictive Sales PerformanceSM

Soluciones de Reclutamiento para Crear un Equipo de Ventas Ganador.

Sales Excellence AssessmentSM

La Gestión de Ventas Basada en los Datos y Soluciones de Coaching.

REFORZAR Y APOYAR

Capacitar | Reforzar

Sales Access ManagerSM

Herramienta de Miller Heiman del Proceso de Ventas a través de la Integración en CRM.

Web ReinforcementSM

Módulos de E-Learning como Refuerzo de los Procesos de Miller Heiman e implantación del Sistema en la Fuerza de Ventas.

Manager's CoachingSM

Dirigir la Implantación y Maximizar el ROI de la Inversión en el Proceso de Ventas.

GESTIÓN DE DIRECCIÓN

Benchmarking | Mediciones | Formación | Implantación | Liderazgo

Funnel ScoreCardSM

Un Proceso Preciso y Consistente en Evaluar las Oportunidades y las Pérdidas de Cuentas.

Sales Excellence Roadmap

Diagnos a Nivel Corporativo para Desarrollar Estrategias y Priorizar los Cambios a Realizar en el Seguimiento del Progreso.

Prescripcion