

Seminario Grid® de Soluciones para la Venta

Una poderosa estrategia para crear relaciones con clientes y aumentar la eficacia en las ventas

Grid Focus, S.L. ■ Lorca, 13 28231 ■ Madrid, España ■ www.gridinternational.es ■ info@gridinternational.es

¿Qué es el Seminario Grid® de Soluciones para la Venta?

El éxito en las ventas se alcanza cuando se completa una venta y se logra construir un negocio repetitivo. Cuando un vendedor y su cliente consiguen trabajar como un equipo buscando soluciones valiosas y sostenibles para el cliente, el vendedor conseguirá mantener una relación rentable y de largo plazo. El Seminario Grid® de Soluciones para la Venta es una poderosa herramienta diseñada para el profesional de ventas, que le ayuda a definir con precisión las necesidades de sus clientes, a establecer una comunicación eficaz y a diseñar soluciones consistentes para ellos.

La relación que un vendedor desarrolla con un cliente es primordial para lograr ventas de alto rendimiento.

Aprendizaje autodirigido

A diferencia de otros seminarios, los participantes dedican la mayor parte del tiempo a trabajar en equipos interactivos de aprendizaje. A través de una serie de actividades dinámicas, los participantes toman conciencia de sus propios estilos de venta. Aprenden cómo la entrevista de ventas está conformada por sus propios pensamientos, actitudes, emociones y sentimientos, así como por los del cliente.

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

El aprendizaje del seminario se centra en torno a siete aspectos comunes en las interacciones entre personas: Crítica, Iniciativa, Indagación, Defensa de Convicciones, Resolución de conflictos, Toma de Decisiones, y Capacidad de Recuperación Anímica.

Grid® Soluciones Vendedoras en acción

Los participantes reciben a Gary Snider, un nuevo representante de ventas en una organización ficticia, y le acompañan a través de su capacitación e interacción con varios de sus compañeros de trabajo, mientras hacen llamadas de ventas e interactúan con clientes.

A través del uso de las notas de Gary, sus reflexiones en voz alta, las deliberaciones privadas, y sus conversaciones con un vendedor jubilado llamado Bill, los participantes en el seminario son testigos de estrategias efectivas de venta y otras que no lo son, con lo que aprenden maneras de lograr que sus propias estrategias sean más eficaces.

¿Quién se puede beneficiar?

El Seminario Grid® de Soluciones para la Venta está diseñado para profesionales de ventas tanto nuevos como experimentados y en todos los niveles, trabajadores autónomos que venden sus propios productos y servicios, y cualquiera persona que esté interesada en desarrollar y explotar el lado humano de las ventas.

Objetivos del Seminario

- Aprender a utilizar el Seminario Grid® de Soluciones para la Venta como un método para analizar el proceso de venta.
- Tomar conciencia del propio estilo de venta.
- Aprender a utilizar el Seminario Grid® de Soluciones para la Venta como un método para comprender y negociar con los clientes.
- Analizar y practicar el uso de la crítica para mejorar la eficacia en la venta.
- Identificar la cultura ideal de ventas para una organización.
- Desarrollar un plan de acción personal para incorporar lo aprendido en el seminario a las actividades cotidianas de venta.

El Seminario Grid® de Soluciones para la Venta ofrece una base sólida para el desarrollo de habilidades que conducen a forjar relaciones duraderas.

¿Cuánto tiempo requiere?

El Seminario Grid® de Soluciones para la Venta transcurre a lo largo de cuatro días. El primer día sólo en sesión de tarde de 3 horas, el segundo y tercer día se desarrollan en sesiones de jornada completa, y el cuarto día requiere sólo una sesión de mañana terminando con el almuerzo. El trabajo previo al seminario consiste en la lectura del texto Grid® Soluciones Vendedoras, y en completar seis actividades.

Grid® El Poder para Cambiar.