

# PROGRAMA INTENSIVO SISTEMA DE VENTAS SANDLER

## TALLER INTENSIVO SANDLER

Recorra las fundaciones de los principios de este revolucionario sistema de ventas, aprenda que la venta puede ser sistematizada y que hay reglas básicas de fácil aplicación que pueden darle el control de proceso de ventas. Identifique las mejores prácticas comerciales que existen en el mercado en este momento.

## COMPETENCIA / HABILIDADES

El sistema innovador y poco convencional de sandler le brinda los consejos altamente efectivos que han ayudado a miles de profesionales de ventas y a sus gerentes a tomar control de su carrera y mejorar significativamente sus resultados personales y profesionales. Entre otras cosas aprenderá a:

- *Establecer rápidamente relaciones de confianza y respeto mutuo con prospectos y clientes.*
- *Tomar el control del proceso de ventas a través de clarificar las "Reglas de Juego" para todas sus interacciones con prospectos y clientes.*
- *Antes de hacer presentaciones o demostraciones prematuras, calificar eficientemente las oportunidades de venta a través de:*
- *Identificar las razones significativas y profundas para llevar a cabo un negocio.*
- *Determinar las restricciones o posibilidades presupuestales de cada situación de venta.*

- *Conocer el proceso de toma de decisiones de prospectos y clientes.*

- *Aprenderá a cerrar y sellar las ventas de manera consistente.*

- *Finalmente, conocerá una forma efectiva de iniciar nuevos procesos de venta con estos mismos clientes o a través de referidos.*

## OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Aprenderá que la forma tradicional de vender es altamente inefectiva y que hay formas innovadoras para controlar el proceso de ventas y mejorar los resultados. Conseguirá desarrollar confianza con sus clientes y a definir desde el principio las expectativas mutuamente acordadas con clientes y prospectos.

Antes de presentar una propuesta, aprenderá a calificar cada oportunidad y potencial de cada venta. Conocerá como construir una base de clientes desde la primera llamada hasta la post venta.



*“Si no cuentas con un sistema de ventas inevitablemente estarás a expensas de los demás, fuera de control y terminarás frustrado en más del 80% de los procesos de venta que lledes a cabo” ¡La decisión es tuya!.*

## A) Introducción

Antecedentes, definición de objetivos, presentación de participantes, expectativas, importancia de las ventas, ¿Por qué faltan los vendedores?, ¿Por qué implementar un Sistema de Ventas?

## B) Sistema de Ventas Sandler

Descubra el poder del sistema integral de ventas de Sandler y aplíquelo a sus situaciones de venta.

### PASO 1



#### Confianza & Entendimiento

Aplique las técnicas específicas de Sandler al arte de establecer confianza, apertura y entendimiento con prospectos y clientes "La gente compra de gente que le agrade".

### PASO 2



#### Contratos Previos

Tome el control del proceso de ventas al establecer los objetivos, expectativas mutuamente acordadas con prospectos y clientes y maximice así, sus esfuerzos de venta. "Sin suposiciones mutuas el proceso de ventas se facilita".

### PASO 3



#### Estrategias de Cuestionamiento

Por medio de las efectivas técnicas de cuestionamiento tales como la "curva del Principiante" y "Reversiones", aprenda a mejorar ampliamente su capacidad de recopilar información y a ejercer una mayor influencia en sus clientes y prospectos de venta. Además, aplique psicología inversa para acelerar el proceso de venta.

### PASO 4



#### Razones para hacer Negocios (Dolor)

Para vender a un prospecto primero debe conocer cuáles son sus "dolores", conozca los poderosos procesos de calificación y cuestionamiento necesarios para determinar las razones significativas y profundas de compra. "la gente toma decisiones de compra emocionalmente, después las justifican racional o intelectualmente".

### PASO 5



#### Presupuesto

Descubra las limitaciones o capacidades presupuestales que yacen debajo de cada situación de ventas. Aprenda a obtener lo que valen sus productos o servicios y entienda que el dinero nunca es el problema real. "Sin fondos suficientes no habrá venta. ¿Por qué esperar hasta el final de una presentación para saber si hay dinero?".

### PASO 6



#### Proceso de Toma de Decisiones

Debido a que su meta de ventas es alcanzar un cierre, necesita conocer la manera en que la organización de su prospecto o cliente toma decisiones así como visualizar, anticiparse y remover cualquier obstáculo que se interponga a un cierre de venta exitoso. "Solo los que toman decisiones hacen que las cosas sucedan".

### PASO 5



#### Cierre de la Venta y Post Venta

Aprenda a cerrar, sellar y reforzar las ventas de una manera consistente al basar sus presentaciones en el dolor, el presupuesto y el proceso o clientes. La probabilidad de éxito aumentara significativamente si los pasos previos fueron llevados a cabo efectivamente.

### PASO 8



#### Fórmula del éxito

El éxito es el pilar de nuestra metodología dado que este éxito afectara nuestra autoestima (la gente exitosa tiene alta autoestima en comparación a la gente que no lo es) y la autoestima nos produce motivación. Se trabajará actitud, comportamiento y técnica desde un punto de vista del refuerzo.