

## Logrando la Entrevista de Ventas

*Un método para aumentar significativamente la cartera de clientes*

### Propósito

Este programa ayuda a los profesionales de ventas a utilizar estrategias poderosas para lograr entrevistas con prospectos calificados, avanzar en el proceso de ventas y crear más oportunidades de ventas.

### Resultados claves

- Planificar y realizar llamadas que logren entrevistas de ventas con prospectos calificados.
- Aumentar la relación entre incorporación de nuevos prospectos calificados y cierre efectivo de ventas.
- Superar situaciones de dificultad cuando se solicitan entrevistas.
- Mantener un flujo de prospectos calificados para incrementar las ventas.

### Competencias que desarrolla

- Orientación al cliente.
- Escucha activa.
- Comunicación persuasiva
- Orientación a resultados.

### Panorámica

- Superando el temor al rechazo al realizar llamadas de ventas. ¿Cómo neutralizar las creencias auto-limitantes?
- Aplicando inteligencia de negocios. Herramientas para investigar, identificar, cualificar los prospectos y detectar sus posibles necesidades.
- Preparación de la llamada de ventas. Construcción de mensajes de valor. Elaboración de guiones efectivos para realizar las llamadas de ventas.
- Haciendo la llamada. Frases efectivas para iniciar la llamada. Utilización de mensajes de valor. Cierre con compromiso. Pautas Conductuales. Prácticas.
- Los mensajes de voz inteligentes. Elaboración de guiones para dejar mensajes de voz efectivos. Prácticas.
- Superando resistencias. Técnicas para superar barreras de gatekeepers (secretarias o asistentes) Técnicas para superar las resistencias del prospecto. Uso acertado de las preguntas. Prácticas.
- Seguimiento sistemático de las llamadas.

### Perfil del Participante

Profesionales o asesores de ventas de servicios, manufactura, tecnología, productos y servicios financieros.

### Duración

8 horas.