S2A CONSULTING

MODELO DE ATENCIÓN COMERCIAL

El logro de resultados comerciales requiere de un proceso estructurado de planeación, ejecución y seguimiento comercial. El proceso comercial no es solo arte o capacidad de relacionamiento a nivel personal, se requiere de un método que garantice la productividad comercial del equipo de ventas.

¿Cómo trabajamos?

Desarrollamos modelos de atención comercial adaptados según las necesidades de su empresa Defina presupuestos de ventas acorde a la realidad de su mercado y haga que se logre con sistema alineado de incentivos para su fuerza de ventas.

Entrenamos a su equipo comercial con herramientas actuales y comprobadas para desarrollar en ellos capacidades de venta consultiva, la cual es cada vez más exigida en el contexto de negocios más complejo y exigente de la actualidad.

01

Equipo comercial entrenado en métodos comerciales actuales que incorporan herramientas para la generación de relaciones de confianza con los clientes

02

Generación de capacidades de negociación y cierre de ventas con perspectivas diferentes a la venta tradicional. Mayor enfoque en la venta consultiva

03

Incorporación aplicada de conocimientos que han comprobado ser efectivos para el logro de resultados de ventas como son el neuromarketing, la programación neurolingüística, la inteligencia emocional.

04

Desarrollo de capacidades en el equipo de ventas para el entendimiento de las necesidades del cliente y adaptación de la entrega de la propuesta de valor según sea más conveniente en el momento de cerrar ventas.

BENEFICIOS

www.s2aconsultants.com
www.s2aconsultants.com
Ángela Martínez / 3158947833