



COUNSELOR PROSPECTING

Muitas vezes a prospecção é encarada como o acto de manter o “saco cheio”. Como consequência muitos profissionais de vendas, especialmente aqueles com menos experiência de campo, facilmente adoptam o conceito errado de que “qualquer pessoa é um prospecto”.

Contudo, nem todos os *leads* são, de facto, prospectos. Na realidade,

indicadores de mercado sugerem que o conceito de manter o “saco cheio” acaba apenas numa venda entre 30 prospectos.

Como resultado, os profissionais de vendas despendem muito tempo e esforço na tentativa de fechar apenas essa venda, acabando por odiar a prospecção. O *Counselor Prospecting* da

Wilson Learning desafia o pensamento tradicional de que a prospecção é apenas “um jogo de números”. Em vez de manter o “saco cheio”, os profissionais de vendas devem focar o seu tempo e energia nos suspeitos certos, aumentando as oportunidades de fechar negócio com um bom prospecto.

O *Counselor Prospecting: Find and Access Better Business* ajuda os seus profissionais de vendas a desenvolverem as competências necessárias para minimizar o tempo perdido, o esforço e o dinheiro em prospectos pouco favoráveis. As organizações de vendas que apostam num processo de venda consultivo com o *Counselor Prospecting* estão mais bem preparadas para identificar quais os prospectos que merecem ser continuados. O programa também desenvolve as competências para avaliar pontos críticos num prospecto.

RESUMO DO PROGRAMA

O contexto empresarial tem vindo a crescer de uma forma cada vez mais complexa. As organizações de vendas já não podem assumir o risco de perder tempo e energia, operando sob o conceito de que “qualquer pessoa é um prospecto”. Os orçamentos são limitados, as margens são estreitas e o tempo é precioso. Para competir e vencer, os profissionais de vendas devem demonstrar foco e disciplina ao seleccionarem contas com promessa de venda.

DETALHES DO PROGRAMA

O *Counselor Prospecting* é um programa com duração de um dia, prático, direccionado para vendas e conduzido por um facilitador. Proporciona desenvolvimento individual aos profissionais que abordam a venda de forma consultiva. O programa prepara estes profissionais para a competição dentro de mercados verticais e horizontais, determinando rapidamente e com exactidão os suspeitos mais fortes

e conquistando o acesso aos decisores chave com precisão e objectividade.

O programa assenta em quatro unidades distintas. “O Desafio da Prospecção”, que explora o porquê de tantos profissionais de vendas sentirem a prospecção como uma experiência árdua. Descreve como equilibrar o processo de transformar um prospecto num cliente e define uma abordagem para aumentar o retorno do novo negócio.

“Encontrar Bons Prospectos” examina o desafio principal de um “mercado cru”, e demonstra como filtrar *leads* sem saída e como tomar decisões baseadas em informação. Também oferece um processo para definir o valor da sua organização perante os clientes e compreender o que os clientes consideram como factor crítico para o sucesso. Esta unidade explora ainda o potencial existente nas contas de prospectos e como desvendar quais os prospectos mais promissores através do *networking* e de referências.



WILSON LEARNING 

PERFORMANCE • FULFILLMENT • RESULTS

“Aceder aos Bons Prospectos”. Esta unidade discute o desafio de aceder aos decisores chave, posicionando a mensagem certa na organização, apostando na focalização nos assuntos principais e acedendo astuciosamente às mensagens que

produzem resultados – pessoalmente, via e-mail ou outra.

“Auto-Motivação” foca a forma como o profissional de vendas pode ultrapassar a “relutância dos prospectos” e manter a motivação necessária para ser bem sucedido.