

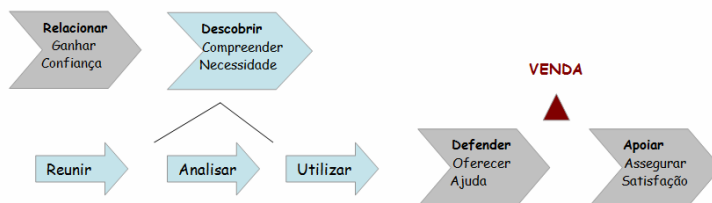


TURNING INFORMATION INTO SALES - UMA ABORDAGEM PARA UMA DESCOBERTA AVANÇADA

Num Mercado competitivo, o profissional de vendas que melhor compreende as necessidades do Cliente possui uma vantagem distintiva. Muitos profissionais de vendas já sabem como ouvir uma necessidade e combiná-la com a sua solução. Aprender como descobrir mais do que simples conexões pode resultar em grandes recompensas. Diferenciar-se por ter mais conhecimento do Cliente ajuda certamente a possuir uma vantagem competitiva sustentável. Informação sobre a complexidade do Cliente ajuda o profissional de vendas a criar soluções de valor acrescentado para os seus Clientes e melhora os resultados das vendas.

Turning Information into Sales (TIS), oferece à sua força de vendas ferramentas para descobrir eficazmente as necessidades de negócio do Cliente, identificar o que realmente interessa e aplicar essa informação nas vendas, potenciando o seu sucesso. Os participantes desenvolvem a capacidade essencial para descobrir a informação necessária para criar soluções altamente satisfatórias e persuasivas.

Processo de Vendas



TIS expande o processo de Descoberta nos passos interactivos de Recolha/Análise/Utilização da informação, através da aplicação prática de modelos avançados que ajudam a sua força de vendas a aumentar as vendas.

PROPOSTA DE VALOR

Ao aplicar as ferramentas do TIS para melhor conduzir a descoberta, a sua força de vendas será capaz de criar soluções, de forma mais persuasiva, que vão ao encontro das necessidades do Cliente e criar soluções que também aumentem as suas vendas.

ABORDAGEM

O TIS é um programa de um dia, que possibilita:

- Interação face a face entre os participantes e com o facilitador;
- A prática de competências reais com *feedback* imediato.
- A oportunidade de definir compromisso em tempo real para a aplicação no dia-a-dia profissional.

O TIS foi desenvolvido para que cada profissional de vendas aplique directamente no trabalho os principais aspectos da sua aprendizagem. De modo a que isso seja mais eficaz, cada profissional de vendas precisará de recolher informação de pelo menos uma conta/Cliente, antes de frequentar a formação. Essa informação será usada ao longo do programa formativo no sentido de desenvolver um plano para criar uma solução persuasiva para esse Cliente previamente seleccionado. O TIS pode ser seguido (opcional) de *coaching* ou de sessões de *follow-up*.



RESULTADOS:

<i>Os Pontos Chave de Aprendizagem</i>	<i>A sua Força de Vendas será...</i>
<p><i>Impacto da Informação & Processo de Vendas</i></p> <p>Compreender de que forma a falta de informação conduz à perda de vendas e a soluções insatisfatórias. Analisar de que forma a abordagem de vendas (Relacionar-Descobrir-Defender-Apoiar) pode representar uma vantagem para aumentar as vendas, melhorando o passo da Descoberta.</p>	<p>Capaz de reconhecer de que forma informação desajustada reduz a sua capacidade de criar soluções persuasivas e como limita as vendas.</p>
<p><i>O Modelo 7P[®]</i></p> <p>Como identificar <i>gaps</i> na informação sobre a Organização Cliente e como agrupar o conhecimento sobre uma oportunidade em termos de Objectivo, Posicionamento, Planos, Poder, Processo, Pessoas e Produto. Como aplicar esse conhecimento para melhorar uma potencial solução.</p>	<p>Capaz de melhorar a extensão da informação que pode ser aplicada a uma oportunidade e melhorar as suas soluções.</p> <p>Capaz de contactar pessoas de diferentes níveis na Organização Cliente.</p>
<p><i>3 Level Technique – 3 Níveis de Questionamento</i></p> <p>Como estruturar a escuta activa para recolher informação e colocar as questões adequadas, de modo a que essas questões reflectam o significado e a importância por detrás dos factos.</p>	<p>Capaz de transformar a informação em inteligência ao recolher um entendimento mais profundo acerca da situação do Cliente.</p> <p>Capaz de ir para além dos factos para aprender o significado e a importância do negócio.</p>
<p><i>Planificador “I2S”</i></p> <p>Como aplicar as ferramentas e técnicas em oportunidades específicas, beneficiando da orientação dos seus parceiros e do facilitador, utilizando para o efeito o planificador “Informação para Vendas”.</p>	<p>Desenvolver planos concretos e passíveis de serem implementados para melhorar uma oportunidade numa determinada conta chave.</p>

POSSIBILITAR MELHORES DESEMPENHOS

TIS apresenta várias ferramentas para o reforço e apoio durante e após o programa, tais como cartões auxiliares de função (*Job aid cards*) e o Planificador “I2S”, mencionado acima. Estas ferramentas asseguram que o participante possa aperfeiçoar os novos comportamentos e competências adquiridas no regresso ao trabalho. Envolver os Gestores no lançamento da iniciativa de treino e promover que também frequentem a formação, irá melhorar as iniciativas *coaching*, potenciando o sucesso da implementação de um programa desta natureza.

Como opção adicional, tanto o *coaching* como as sessões de *follow-up* podem fornecer um apoio extra, responsabilidade e continuidade da formação, à medida que as novas competências se tornam uma parte essencial do trabalho da sua força de vendas.

AValiação

As Organizações que implementam o TIS têm acesso a uma grande gama de ferramentas para avaliarem as mudanças de comportamento e os resultados do negócio.