



Customer Insight

Desarrollando tu habilidad para gestionar los motores profundos de compra del cliente



¿Cuánto darías por meterte en la cabeza de tu cliente?

Customer Insight

Desarrollando tu habilidad para gestionar los motores profundos de compra del cliente



Ficha Técnica del Programa

DIRIGIDO A: Todo tipo de responsables comerciales que tratan con clientes (Sales Managers, KAMs, Vendedores)

OBJETIVO: Potenciar la habilidad del comercial para establecer relaciones profundas y productivas con el cliente.

FORMATO: Presencial con 2 niveles de actuación que pueden combinarse según las necesidades:

- Customer Insight PRO: 2 Sesiones de 8 horas (total: 16 h.) en grupo (máximo 10 personas). Permite al participante interiorizar las bases del modelo.
- Customer Insight PLUS: Tras realizar el formato PRO en grupo, se programan sesiones individuales con cada participante para reforzar la aplicación del modelo. El objetivo de esta fase es trabajar de forma individualizada fortalezas y áreas de mejora (puede incluir acompañamiento a clientes).

¿Cuánto darías por meterte en la cabeza de tu cliente?

En un contexto altamente competitivo la capacidad de generar relaciones preferentes con los clientes es clave. Por eso para la empresa cada vez es más importante que su equipo comercial vaya más allá de los planteamientos tradicionales del vendedor simpático e intuitivo que logra una buena colaboración solo con aquellos clientes con los que tiene afinidad. Este programa es útil incluso para comerciales con experiencia que ya han realizado formación de ventas porque **aporta un innovador enfoque en el trato al cliente que ayuda al vendedor a “meterse en su cabeza”, entender sus motores profundos de compra y ofrecer exactamente el valor que el interlocutor espera recibir**, contribuyendo a lograr relaciones más productivas y mejorar los resultados de ventas.

Hay sólidas razones que hacen de Customer Insight un programa para el desarrollo de habilidades comerciales realmente diferente:



CUSTOMER INSIGHT APLICA LA POTENTE METODOLOGÍA DISCOVERY A LA GESTIÓN DEL CLIENTE

- Discovery es un método de trabajo que mejora la capacidad del vendedor para entender el carácter y las tendencias de comportamiento del cliente. Frente a otras formaciones que se centran en aportar trucos de ventas sin prestar atención a quién es el comprador, Customer Insight enseña al vendedor a actuar respondiendo a la personalidad específica del interlocutor.
- Discovery incluye un test que permite evaluar las habilidades comerciales del vendedor, identificando fortalezas y áreas de mejora para individualizar la formación. Su fiabilidad - superior al 92% - hace que sea una herramienta utilizada por compañías líderes mundiales.

SESIONES PRÁCTICAS FACILITADAS POR TRAINERS SENIORS ESPECIALIZADOS EN VENTAS, que conducen el programa desde su propia experiencia comercial y aplicando un innovador enfoque intensivo destinado a lograr los mayores avances en el menor tiempo posible:



HIRP

Role-plays de alto impacto con clientes simulados para entrenar de forma experiencial la gestión de aquellos perfiles de comprador o situaciones comerciales que la empresa considera clave mejorar.



VR+ER

Feed-back en profundidad para mejorar habilidades: La metodología incluye la grabación en video de los role-plays y sala de revisión con análisis individualizado (Video Recording + Evaluation Room)



CUSTOMIZED

Personalización: El programa se ajusta a las necesidades de los participantes en la Fase de Adaptación a Medida que se lleva a cabo antes de las sesiones.