



# Sales Connection

*Potenciando tu capacidad para identificar y contactar con nuevos clientes de forma productiva.*



# Sales Connection



## Ficha Técnica del Programa

**DIRIGIDO A:** Responsables de Ventas y KAMs que deben aumentar su cartera de clientes actuando de forma proactiva.

**OBJETIVOS:** Potenciar la capacidad para identificar nuevos clientes y contactar de forma productiva con ellos concertando visitas e interactuando mediante teléfono, mail y otras herramientas de bajo coste.

**FORMATO:** 3 Sesiones presenciales en grupo (hasta 10 participantes) con el plan de trabajo que se detalla a continuación.

- **SESIONES DE INMERSIÓN:** 2 Sesiones de 8 horas que -con un enfoque práctico- permiten al participante incorporar una potente metodología de identificación y contacto con nuevos clientes.
- **SESIÓN DE SEGUIMIENTO:** 1 Sesión final de 5 horas (3-4 semanas después de las Sesiones de Inmersión) para profundizar en la transferencia de los conceptos tratados a la realidad del participante.

## Potenciando tu capacidad para identificar y contactar con nuevos clientes de forma productiva.

En un escenario de alto nivel de competencia, quizá el mayor reto al que se enfrenta cualquier responsable de ventas es el de incorporar nuevos clientes productivos a su cartera. Sin embargo, la mayor parte de los programas de desarrollo para vendedores eluden el punto decisivo que supone construir una relación desde cero. **Para dar respuesta a esta necesidad, Sales Connection se centra en aportar un método de trabajo práctico que permite al responsable comercial optimizar su capacidad para:**

1. **IDENTIFICAR LEADS:** Explotación y segmentación de fuentes de información externas e internas para identificar leads priorizándolos según su potencial.



2. **PLANIFICAR EL CONTACTO:** Creación de un perfil profesional y personal del cliente, definiendo un "Interaction Roadmap" que facilite el contacto.



3. **INTERACTUAR:** Cómo aprovechar mejor las "ventanas de oportunidad" y los momentos de interacción (presenciales, telefónicos o por email).

**ENFOQUE DE I+D WORKSHOP PARA LA INTERACCIÓN CON NUEVOS CLIENTES:** Más que una formación Sales Connection es un proceso de revisión profunda del modelo de contacto con nuevos clientes que busca hacerlo más productivo. Para lograrlo, se siguen las siguientes etapas:



SESIONES FACILITADAS POR UN SOLUTION EXPERT ESPECIALIZADO EN VENTAS que conduce el programa desde su propia experiencia como responsable comercial y aplicando un innovador enfoque intensivo que permite maximizar el impacto.