

PROMOVENDO®
O SUCESSO DOS
CLIENTES®

TORNE-SE O CATALISADOR DO AUMENTO SUSTENTÁVEL DO DESEMPENHO DE VENDAS EM SUA ORGANIZAÇÃO

“Você descobrirá que pode, de fato, chegar a um acordo ganha-ganha ao direcionar todos os seus esforços para ajudar seus clientes a serem bem sucedidos.”

STEPHEN R. COVEY,
AUTOR DO LIVRO OS 7 HÁBITOS DAS PESSOAS ALTAMENTE EFICAZES



UMA SOLUÇÃO PARA CADA ETAPA DE SEU CICLO DE VENDA

O conjunto de Soluções Promovendo o Sucesso dos Clientes da FranklinCovey cobre todo o ciclo de venda, da prospecção de novos clientes ao fechamento do negócio. Você pode optar por utilizar todos os módulos de uma vez, ou apenas os mais apropriados para sua atual situação.

ABASTECENDO SEU PIPELINE foi desenvolvido especificamente para líderes de vendas e equipes que buscam formas novas e eficazes de prospectar clientes.

QUALIFICANDO OPORTUNIDADES foi desenvolvido para ajudar os profissionais de vendas a descobrirem e a entenderem as necessidades de seus prospects de forma mais rápida e eficaz, identificando uma solução que vá exatamente ao encontro de suas necessidades. Isso resulta em ciclos de venda mais curtos, clientes mais satisfeitos e mais fechamentos!

FECHANDO VENDAS ajuda os consultores de negócios a desenvolverem e apresentarem propostas que permitem ao cliente tomar decisões mais rápidas e de uma maneira que se sintam satisfeitos com isso!

SOMENTE TREINAR NÃO É SUFICIENTE

Eventos de treinamento, sozinhos, não geram mudanças de comportamento duradouras. Embora nossas pesquisas apontem a existência de melhora nos desempenhos imediatamente após um treinamento de vendas, não encontramos nenhum profissional de vendas que tenha se tornado um profissional de alto desempenho após uma experiência de treinamento isolada.

Para terem um desempenho superior sustentável, os profissionais de vendas precisam praticar. O que diferencia os indivíduos que se tornam campeões de vendas premiados dos demais profissionais é sua disposição para praticar.

Cada módulo do conjunto de soluções de Desempenho de Vendas da FranklinCovey conta com um Guia de Implementação de 12 semanas, criado para ajudar o participante a praticar e a dominar a mentalidade, as habilidades e as ferramentas apresentadas durante o treinamento. Investindo menos de uma hora por semana na realização de uma atividade desenvolvida por especialistas, os participantes constatarão uma melhora significativa, mensurável e sustentável em seu desempenho.

PROCESSO DE IMPLEMENTAÇÃO DE 12 SEMANAS



OPÇÕES DE ENTREGA

1. Treinamento In Company

Turma exclusiva com possibilidade de customização do workshop Promovendo o Sucesso dos Clientes, de acordo com a realidade da sua área de vendas..

2. Academia de Certificação

Tenha um multiplicar dentro da sua organização para facilitar o conteúdo do workshop Promovendo o Sucesso dos Clientes através da Certificação na Academia de Vendas.

3. Treinamento Público

Inscreva-se no workshop Promovendo o Sucesso dos Clientes em uma de nossas turmas públicas.

KIT DO PARTICIPANTE DO ABASTECENDO SEU PIPELINE



- Manual do Participante
- Guia de Implementação de 12 Semanas
- Acesso ao material digital com vídeos e ferramentas de implementação
- Bloco "Plano da Ligação de Valor"
- Guia de Referência Rápida e Cartas de Sinais Amarelos

Para mais informações sobre o workshop *Promovendo o Sucesso dos Clientes: Abastecendo seu Pipeline* conte com um representante da FranklinCovey ou ligue para 11 5105-4400. Se preferir, visite www.franklincovey.com/salesperformance.