

PROMOVENDO®
O SUCESSO DOS
CLIENTES

Abastecendo seu *Pipeline*

Uma maneira nova e eficaz de fazer a prospecção, com um retorno mensurável do investimento

Centenas de ligações, dezenas de e-mails e tudo o que você consegue são algumas reuniões – isso é frustrante!

E se existisse uma maneira eficaz e previsível de fazer a prospecção – uma maneira capaz de melhorar o ciclo de vendas e gerar taxas de conversão inéditas. Você se interessaria em conhecê-la?

A DIFERENÇA ENTRE SABER E FAZER

Existe “muita coisa boa” disponível para os profissionais de vendas em termos de treinamento. *O segredo é encontrar uma forma de fazer bem o que dá certo!*

O workshop *Promovendo o Sucesso dos Clientes: Abastecendo seu Pipeline* adota um processo de implementação desenvolvido por especialistas para ajudar o profissional de vendas a aplicar os conceitos aprendidos durante 12 semanas, de forma sistemática, garantindo uma mudança de comportamento duradoura.

RETORNO DO INVESTIMENTO

Promovendo o Sucesso dos Clientes: Abastecendo seu Pipeline foi criado para garantir um retorno claro e substancial para o investimento. Do início ao fim, os participantes trabalham com oportunidades atuais, monitorando e reportando seus progressos.

NOSSA PROMESSA: Você e sua equipe de vendas podem melhorar significativamente seu pipeline de prospects se aplicarem a mentalidade, as habilidades e as ferramentas dos profissionais de alto desempenho ao longo de 12 semanas.



“A interação inicial, mais do que qualquer outro momento do processo de vendas, nos permite determinar rapidamente, após apenas alguns minutos de conversa, se devemos seguir adiante com um relacionamento ou encerrá-lo.”

RANDY ILLIG,
COAUTOR DE FAÇA BEM FEITO
OU NÃO FAÇA – INOVANDO
O RELACIONAMENTO ENTRE
COMPRADOR E VENDEDOR

MÓDULO

NESTE WORKSHOP DE UM DIA, OS PARTICIPANTES:

FUNDAMENTOS

(60 min)

- Identificarão os tipos de mentalidade e comportamento adotados pelos profissionais de alto desempenho.
- Estabelecerão objetivos de prospecção específicos para garantir um retorno mensurável do investimento ao final das 12 semanas do processo de implementação.

REPENSE O FUNIL DE VENDAS

(30 min)

- Desafiarão o pensamento convencional e ineficaz e tomarão a decisão de prospectar usando a “razão, não o acaso”.

INTENÇÃO CONTA MAIS DO QUE TÉCNICA

(45 min)

- Aprenderão a deixar clara sua intenção de ajudar o cliente a ter sucesso, aplicando a ciência da persuasão e buscando o benefício mútuo.

PRIORIZAR

(60 min)

FERRAMENTA DE PRIORIZAÇÃO

- Descobrirão critérios específicos para priorizar seus prospects de forma objetiva, com base na probabilidade de cada um deles vir a se tornar um cliente.
- Identificarão e elegerão seus prospects-alvo usando a ferramenta de priorização.

PREPARAR

(60 min)

- Descobrirão novos recursos e ferramentas para coletar informações.
- Desenvolverão uma estratégia para criar e manter uma rede de indicações sólida.

PLANEJAR

(75 min)

PLANO DE LIGAÇÃO

- Conquistarão a segurança necessária para superar objeções e barreiras, antecipando-se a elas.
- Redigirão declarações de abertura cuidadosamente pensadas para despertar o interesse de seus prospects e conseguir uma reunião.
- Desenvolverão uma estrutura para criar processos de vendas eficazes.

GUIA DE IMPLEMENTAÇÃO

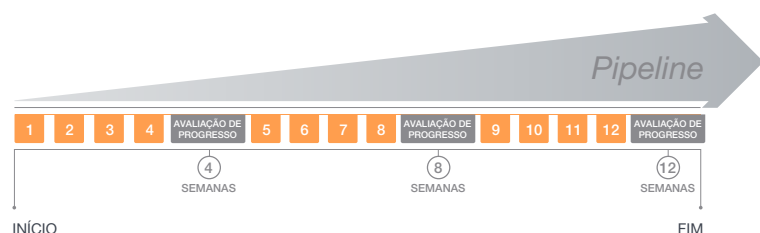
(30 min)

GUIA DE IMPLEMENTAÇÃO DE 12 SEMANAS

VÍDEOS DE IMPLEMENTAÇÃO

- Assumirão o compromisso de implementar as estratégias e ferramentas do workshop *Abastecendo seu Pipeline* durante 12 semanas para garantir uma mudança de comportamento duradoura.

GUIA DE IMPLEMENTAÇÃO DE 12 SEMANAS



- A cada semana, por 12 semanas, os participantes implementam os princípios aprendidos no workshop.
- Os participantes prestam contas ao seu líder de vendas ou *coach* por meio de reuniões de avaliação de progresso regulares.

KIT DO PARTICIPANTE



- 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*, contate um representante da FranklinCovey ou ligue para 11 5105-4400. Se preferir, visite www.HelpingClientsSucceed.com/pipeline.