

INSIGHT SELLING

LA VENTA CONSULTIVA 2.0: Venta de perspectivas



PONENTE: ENRICO NEBBIA

Consultor especializado en gestión comercial con más de 18 años de experiencia asesorando a las empresas en la mejora de la efectividad de sus organizaciones comerciales. Su actividad y experiencia se enfocan en los mercados B2B, tanto industriales como de servicios, y en particular en los de venta compleja. Profesor en ventas y marketing de EADA Business School, y en ventas B2B de Toulouse Business School.

7 horas

OBJETIVOS:

DIRIGIDO A:

Directores de venta, responsables y comerciales B2B, de preferencia en entornos de venta compleja.

- Sensibilizar los vendedores a los retos de la venta moderna, más allá de la venta consultiva tradicional.
- Proporcionarles herramientas prácticas para permitirles postularse frente a sus clientes como los expertos de confianza a los que acudir.

MADRID

CONTENIDOS:

BARCELONA

16 de diciembre de 2019

HORARIO

De 10:00 a 14:00 y de 15:00 a 18:00

INSCRIPCIÓN: 280 + IVA

(Incluye material y coffebreak)

1. Introducción a la venta de perspectivas.

- 1.1. Las limitaciones de la venta consultiva tradicional (V1.0)
- 1.2. La venta de perspectiva como evolución de la venta consultiva (V2.0)
- 1.3. Qué es la venta de perspectiva.

2. Reformulación cognitiva como mecanismo de base de la venta de perspectivas.

- 2.1. Definición e impacto en la oportunidad de ventas: desde océanos rojos a océanos azules.
- 2.2. Técnicas para impulsar la reformulación cognitiva.

3. Qué son las perspectivas y cómo se pueden obtener.

4. Etapas del proceso Insight Selling – Conectar.

- 4.1. Conexión con las personas.
- 4.2. Conexión con la situación de la empresa.

5. Etapas del proceso Insight Selling – Convencer.

- 5.1. Formatos de perspectivas.
- 5.2. Elementos clave de una historia convincente: learn/feel/ do.

6. Etapas del proceso Insight Selling – Colaborar.

- 6.1. Principales palancas para co- crear una solución, fomentando el deseo y la co-responsabilidad por parte del cliente.
- 6.2. Tipologías de preguntas para valorar la aplicabilidad de la perspectiva con el cliente, y construir con él la mejor solución.

7. Calidades necesarias de un buen vendedor de Insights.



MÁS INFORMACIÓN

 Formación online

 Formación presencial

 Indoor meeting

 Outdoor training

 Oficina Madrid

Calle de Conde de Serrallo, 4
28029 Madrid

 91 593 24 00

 91 593 37 68



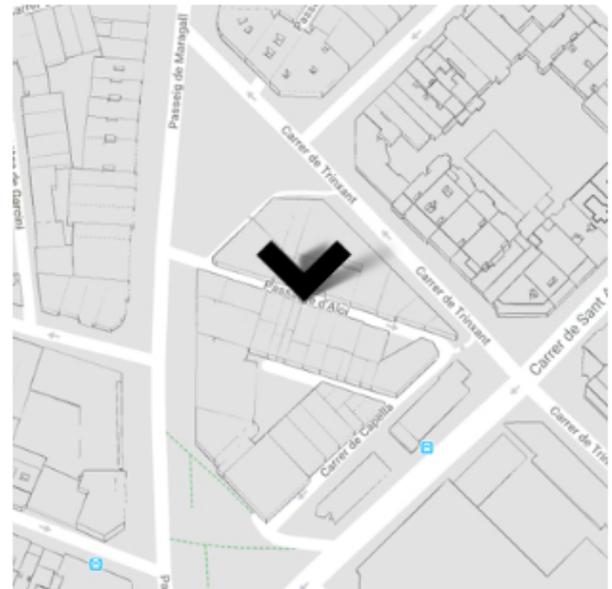
 Oficina Barcelona

Passatge d'Aloi, 9, 08041 Barcelona

Acceso movilidad reducida: c/Trinxant 129, Bajos 2ª

 93 240 56 97

 91 593 37 68



cesi
104 millones facturados en 2017

FICHA DE INSCRIPCIÓN

CURSO

Datos del participante

Nombre : Apellidos:
DNI: E-mail:
Teléfono de contacto:

Datos empresa

Razón social: CIF:
Dirección: Localidad:
Provincia: Código Postal:
Teléfono de contacto:

**** Dirección a indicar en la factura si diferente de la dirección antes indicada:**

.....

Forma de pago

Transferencia a DEUTSCHE BANK (C/ Ferraz 64 - Madrid) Nº Cuenta: ES47 0019 0033 10 4010022902

, a / / de 2019

Firma:

Cumplimentar y enviar a **cesi iberia, S.A.** Email: formacion@cesi-iberia.com

PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

De acuerdo con la normativa de protección de datos personales, le informamos que el Responsable del tratamiento es CESI IBERIA, S.A.U. (en adelante "CESI IBERIA") con CIF A-79221651. Datos de contacto: c/ Conde de Serrallo nº 4, 28029 - Madrid, correo electrónico info@cesi-iberia.com y teléfono 91 593 24 00.

CESI IBERIA, como responsable del tratamiento, informa al interesado que los datos personales facilitados son recogidos con la finalidad de gestionar el servicio contratado, las tareas administrativas del citado servicio, así como de remitirle información de nuestros servicios y difundir nuestra actividad. Los datos personales proporcionados se conservarán mientras se mantenga la relación contractual, y una vez finalice la citada relación se mantendrán bloqueados 10 años, antes de su destrucción. Le informamos de que sus datos no serán comunicados, salvo las cesiones obligadas por Ley. La base legal para el tratamiento de sus datos es el interés legítimo de CESI IBERIA y el consentimiento expreso del interesado.

El interesado puede ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación, oposición, limitación y portabilidad de sus datos mediante correo electrónico a la dirección datos@cesi-iberia.com, poniendo en el asunto la referencia "Protección de Datos" y acompañando la solicitud una copia del DNI o documento de identificación equivalente. Si considera que sus derechos no se han atendido adecuadamente, tiene derecho a presentar una reclamación ante la Agencia Española de Protección de Datos.

Solicitamos su autorización para realizar los siguientes tratamientos. (En caso de autorizar el tratamiento marque la casilla correspondiente):

- Ofrecerle productos y/o servicios relacionados con los solicitados y fidelizarle como cliente.
- Captación, grabación y uso de mi imagen tomada en las aulas, así como en el resto del centro para su difusión en la página web, newsletters, redes sociales, memorias, etc. de CESI IBERIA o de terceros con la finalidad de difusión de nuestras actividades y servicios.

Fdo. _____

(Nombre y apellidos del interesado)

En, a de de 2019