



SALES ACADEMY

★★★★ *By BLGroup* ★★★★★

SALES ACADEMY

SALES ACADEMY

By BLGroup

MODALIDADES IN COMPANYY:



PRESENCIAL



ONLINE EN VIVO



HÍBRIDA



BLGroup



(55) 65 83 55 94



www.blgroup.com.mx



info@blgroup.com.mx

SALES ACADEMY

Sales Academy es un programa de clase mundial, diseñado para acelerar el desarrollo de los vendedores al interior de una organización y mejorar los resultados comerciales del negocio.

¿POR QUÉ DEBERÍAMOS INVERTIR EN LA PROFESIONALIZACIÓN DE NUESTROS VENDEDORES?

PORQUE LOS BUENOS VENDEDORES DAN BUENOS DIVIDENDOS

En un mundo tan dinámico como el de hoy no podemos darnos el lujo de permitir que las viejas y anquilosadas prácticas comerciales se conviertan en el obstáculo para el logro de los resultados comerciales. La pregunta es: ¿Cuál es la mejor manera de vender hoy en día?

Sales Academy de BLGroup ofrece las mejores prácticas comerciales a nivel global usadas por las principales empresas de los sectores comercial, manufacturero, servicios B2C y B2B. Es un salto positivo en el tiempo hacia las nuevas y efectivas herramientas comerciales, que sin lugar a duda mejorarán la posición estratégica de su empresa.



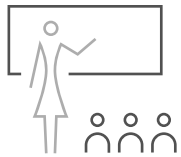
“Creemos que las competencias comerciales en la organización son cruciales para el crecimiento del negocio, son la puerta de entrada a los recursos y son la clave para garantizar el desarrollo futuro”

*Ing. Juan Manuel Salas G.
Socio Fundador de BL Group*

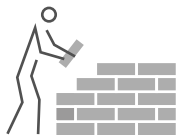


ACELERANDO EL DESARROLLO DEL EQUIPO COMERCIAL DE SU ORGANIZACIÓN

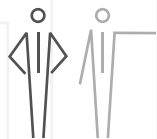
Nuestra investigación y experiencia con las organizaciones plantea la necesidad de tener un enfoque mixto que incluye tres componentes clave:



1. Formación: Una eficaz capacitación puede contribuir hasta en un 30% al desarrollo total de los profesionales de venta, ya que proporciona nuevas perspectivas, sistemas y herramientas. Sales Academy utiliza una amplia variedad de métodos pedagógicos que involucran activamente a los participantes incluyendo simuladores, casos de estudio, planes individuales de acción y desarrollo de nuevas redes de contactos.

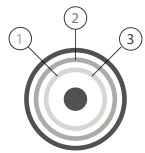


2. Experiencias Vivenciales: No todo el aprendizaje tiene lugar en el trabajo. Las actividades personales y de carácter voluntario proporcionan grandes oportunidades de aprendizaje. Los coaches ayudan a los participantes a identificar maneras de experimentar con nuevos comportamientos en ambientes no laborales.

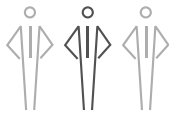


3. Aprendizaje en el Trabajo: El aprendizaje a través de experiencias en el trabajo contribuye significativamente al total desarrollo de los profesionales de ventas. La Sales Academy acelera el aprendizaje en el puesto de trabajo, principalmente, a través de tres métodos. En primer lugar, los participantes reciben regularmente coaching individual que ayuda a impulsar el cambio del comportamiento y les ayuda a retener y aplicar los conceptos de los módulos de aprendizaje. En segundo lugar, los participantes están involucrados en un proyecto de aprendizaje en campo identificado para resolver una verdadera necesidad del negocio. Y, en tercer lugar, los coaches ayudan a identificar asignaciones específicas de trabajo que aumentarán el crecimiento de cada vendedor.

PLAN DE TRABAJO SALES ACADEMY BLGROUP



Evaluación 360 de Liderazgo.



Reunión con los coaches para crear los planes instruccionales.



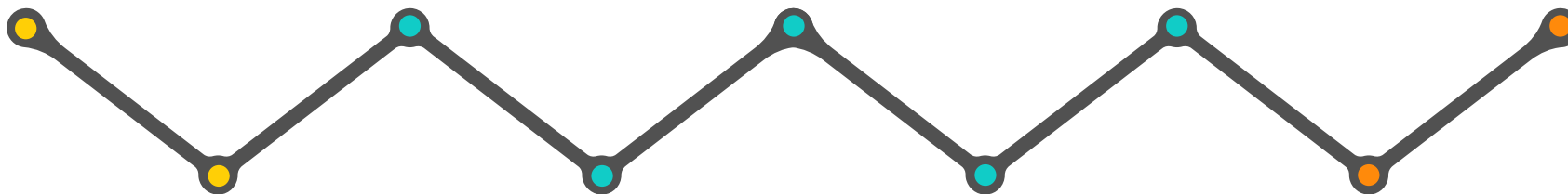
Desarrollo de Proyectos de Aprendizaje en el Trabajo y coaching continuo diseñado para acompañar a cada módulo de aprendizaje.



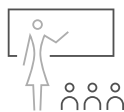
Creación de nuevos planes de desarrollo.



Coaching adicional.



Sesión de orientación para establecer un punto de referencia, introducir las competencias y los principios fundamentales del enfoque formativo BLGroup.



Hasta 7 módulos formativos en formato de 5, 8 ó 16 hrs cada uno (presencial/online).



Evaluación de seguimiento para medir el progreso individual y de grupo.

Acceso continuo a la asesoría para el aprendizaje BLGroup.

ANTES

DURANTE

DESPÚES

SALES ACADEMY TOOL KIT

SALES ACADEMY

1. ¿Por qué los vendedores fallan?

¿Ha estado intentando alcanzar las metas de ventas en su organización sin éxito?, hagamos una profunda investigación.



2. Perfil del Profesional de Ventas

Se le puede enseñar a un pavo real a trepar un árbol, pero es mas fácil contratar a una ardilla crucial importancia para el logro de los objetivos.



3. Importancia de un Sistema de Ventas

¿Podría predecir en los primeros 5 minutos de interacción con un prospecto la probabilidad real de concretar un negocio? Le ayudaremos a que así sea.



4. Pasos del Proceso Comercial

¿Está abrumado por la preparación de propuestas técnicas, el envío de cotizaciones y seguimiento a clientes? Diseñemos en conjunto un proceso comercial más eficaz para usted y su equipo.



5. Planeación Estratégica de Ventas

Si quiere mejorar la probabilidad de éxito comercial, debe entender con claridad el Modelo de Negocio de su empresa, los elementos clave para satisfacer las necesidades de sus clientes y los tipos de mercado en los que se encuentra.

6. Habilidades Gerenciales de Ventas

Vender es distinto a liderar el esfuerzo del equipo comercial, requerirá nuevas habilidades ya que Ud. esté al mando, esas habilidades son los elementos fundamentales para llevar a un equipo, al éxito o al fracaso.

7. Modelos de Compensación para el Equipo

Comercial el elemento clave para lograr resultados que alcancen o que sobrepasen la meta de ventas, diseñemos un plan de compensación adecuado a su modelo comercial.

8. Excelencia en el Servicio a Clientes

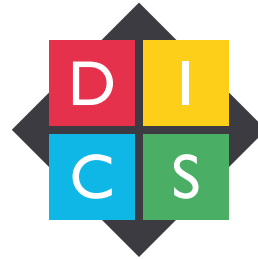
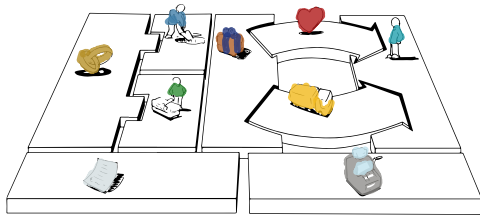
Convierta a los clientes insatisfechos en embajadores de su marca, Experience Roadmap®, ¿Qué pasaría si pudiera convertir malas experiencias de compra en momentos para sorprender a sus clientes de manera sistemática?



METODOLOGÍAS SALES ACADEMY



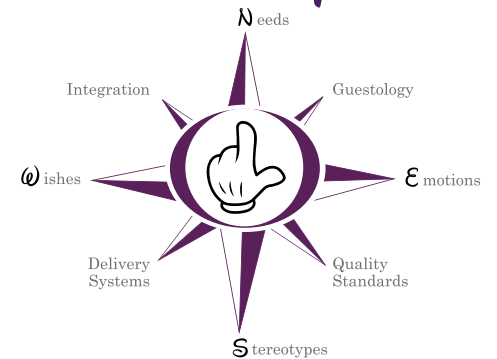
LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS



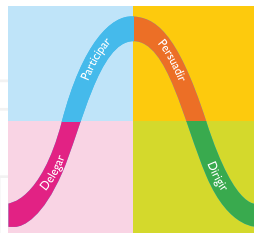
SALES ACADEMY



Servicio al Cliente
Inspirado en el Modelo



Liderazgo Situacional



A complaint is a Gift



BLGroup

(55) 65 83 55 94

www.blgroup.com.mx

info@blgroup.com.mx

¿QUÉ BENEFICIOS OBTIENE CON UN PROGRAMA PARA EL DESARROLLO DE COMERCIAL?

EFICACIA Y EFICIENCIA EN EL PROCESO DE VENTAS

Para los vendedores el tiempo es dinero, carecer de un eficiente y eficaz sistema de ventas lo hará perder la rienda del proceso comercial y por ende, el control de la estrategia.

Sales Academy de BLGroup ofrece una importante colección de herramientas comerciales que fortalecerán las capacidades de su equipo de ventas. Deje atrás las viejas prácticas y rompa los antiguos paradigmas, construya relaciones comerciales más justas, pero sobre todo haga mejores negocios.



“Ud. no obtiene lo que desea, obtiene los que es capaz de negociar”

“El sistema tradicional de compra está diseñado para convertir al vendedor en consultor gratuito”

*Dr. Chester Karras
David H. Sandler*

Creó un programa de desarrollo de ventas a la medida para impulsar la estrategia de la organización.



Definió e implementó una estrategia integral que garantizará el éxito del Modelo de Negocios.



Ayudó a los profesionales de Ventas a aprender cómo conectar su trabajo con la estrategia de la organización.



Orquestó una reorganización global de ventas para una mejor alineación con la estrategia de la empresa, para hacer eficientes los procesos de atención al cliente.



BLGroup

Fortalecimiento del la Estrategia Comercial

Encontramos el potencial y liberamos el talento de las personas.

BLGROUP



SALES ACADEMY

★ ★ ★ *By BLGroup* ★ ★ ★

¡APORTA VALOR AL TALENTO DE TU ORGANIZACIÓN!



(55) 65 83 55 94



www.blgroup.com.mx



info@blgroup.com.mx



@BLGroupMex



BLGroup / @BLGCapacitacion



BLGroup - Capacitación y Consultoría Empresarial