



UN ENFOQUE  
BASADO EN LA  
INVESTIGACIÓN  
PARA ACELERAR LA  
PRODUCTIVIDAD



**Silega Sales Accelerator™**

*Aumento positivo para sus resultados de ventas*

Simulador de ventas



# Silega Sales Accelerator™

Simulador de ventas

*Está en una reunión con un cliente que se ha desarrollado de forma positiva. Cuando trata de cerrar la venta, la respuesta que recibe es “usted es 10% más caro que la competencia”. ¿Qué haría en esta ocasión?*

*Probablemente su empresa enfrenta una realidad donde los productos o servicios se vuelven genéricos rápidamente. Los clientes tienen más información y pueden comparar opciones con varios clics. El proceso de ventas se ha vuelto más complejo, se involucran diversos tomadores de decisiones.*

## La experiencia

La capacitación convencional en ventas le enseña “la única”, “la correcta” y “la mejor” manera de hacer las cosas. Silega fue pionera en crear una simulación sin precedentes que refleja el proceso de ventas y puede adaptarse a diferentes

industrias.

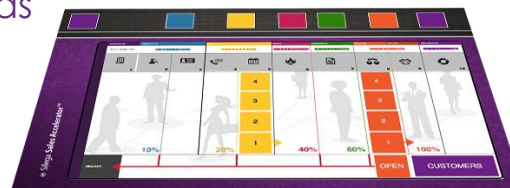
Este programa está basado en un modelo matemático donde usted y su equipo pueden simular diferentes estilos de vendedores - transaccional, cerrador, cazador, solucionador de problemas, encantador, relacional y consultor.

Tome sus propias decisiones y vea el resultado en términos de ventas generadas y reputación con el cliente.

Los participantes trabajan en equipos y siguen un pipeline de 10 pasos desde el prospectar, hasta cerrar y hacer crecer la relación.

El programa Silega Sales Accelerator™ es diseñado para cubrir las tres dimensiones principales de la profesión de ventas:

1. Manejar un proceso estructurado.



2. Crear relaciones productivas y comunicar para influir.
3. Educar y desafiar a los clientes.

## Objetivos principales

Este programa proporciona un impacto positivo en las ventas mediante:

- Mejorar la coherencia en el proceso de prospección.
- Administrar el proceso de forma eficiente.
- Aumentar la responsabilidad personal.
- Maximizar el potencial de las cuentas nuevas y existentes.
- Mejorar las habilidades de los vendedores.
- Mejorar la ejecución adoptando una metodología repetible.

## Aprendizajes clave

- Manejar el pipeline de ventas.
- Hacer preguntas para identificar problemas y necesidades.
- Establecer una conexión personal.
- Presentar y demostrar valor.
- Identificar su propio estilo de vendedor.
- Saber entender los números y los indicadores clave en ventas.

## Aplicaciones típicas

- Capacitación en ventas.
- Capacitación en gestión de ventas.
- Juntas anuales o trimestrales.
- Universidades corporativas.

# 1/10

Solamente uno de diez vendedores logra su objetivo.

## Detalles prácticos

### Formato

Simulador de negocios.

### Número de participantes

De 5 hasta 50.

### Participantes

Personal de ventas y gerentes de ventas, emprendedores.

### Duración

De 5 hasta 8 horas (solamente simulador).

### Competencias

Orientación hacia resultados, perseverancia, escuchar e influenciar a los demás, habilidades de presentación, ética y valores, enfoque hacia el cliente, manejo de proceso, jerarquización de prioridades.

### Related products

Silega Sales Assessment™, ACE Profile™, Silega Expedition™, Silega Navigator™, Silega Care™, Silega Negotiator™, Sales coaching, Sales audit, ROI measurement.



# Checklist – 8 errores comunes



Confiar demasiado en el correo contra el teléfono.

No dar seguimiento o responder tarde a las peticiones de propuestas.

Planeación pobre y agenda vacía.

No escuchar o hacer insuficientes preguntas.

Sobreestimar el avance y el potencial de la cuenta.

Salir de la reunion sin definir con el cliente los próximos pasos a seguir.

Fallar en conectarse con el cliente y establecer confianza.

Tener que bajar el precio constantemente para ser mas competitivo.

# Los 5 grupos de competencias

La investigación de Silega ha concluido que hay cinco grupos de competencias principales que distinguen a los vendedores exitosos:



Energía y motivación



Escuchar e influenciar a los demás



Comunicar de forma eficiente



Relaciones personales y conexión



Manejo del pipeline

# Los diferentes tipos de vendedores

De acuerdo con las fortalezas de cada persona de ventas, hemos identificado siete tipos comunes de estilos. Solamente tres de éstos entregan sobre los resultados medios de las ventas.



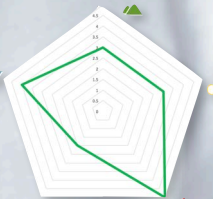
## Transaccional

Sabe manejar bien el proceso para obtener resultados predecibles.



## Cerrador

Aplica numerosas técnicas de cierre tratando de obtener el compromiso del cliente en varias ocasiones.



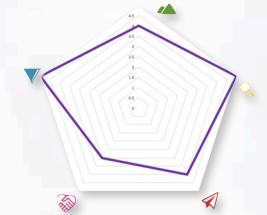
## Cazador

Tiene un gran impulso para los resultados, pero prefiere trabajar solo.



## Solucionador de problemas

Ve en su trabajo la forma de solucionar el problema del cliente y entregar valor.



## Encantador

Gran presentador, alguien que normalmente le cae bien a los clientes.



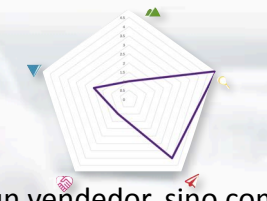
## Relacional

Va a ir más allá para construir una relación duradera con los clientes.



## Consultor

Ver su trabajo no como un vendedor, sino como un experto.



# Una solución completa para el desarrollo de la fuerza de ventas

Adaptación

Seguimiento

Coaching



## Antes

### Evaluación de la fuerza de ventas

Silega Sales Assessment™ (SSA) - mide las habilidades y el conocimiento de su equipo en 5 grupos de competencias.

ACE Profile™ mide los estilos de influencia.

### Auditoría de ventas

El "Sales Audit" es un análisis sistemático y objetivo de las condiciones de mercado, prácticas de contratación, proceso, cultura organizacional, planes de compensación y nivel de satisfacción de los clientes.

### Personalización

El contenido, las analogías y los ejemplos se adaptan a través de una serie de cuestionarios, entrevistas y grupos de enfoque.

## Durante

### Simuladores de negocios y talleres

Los programas prácticos de aprendizaje experiencial de Silega y las simulaciones de negocios están diseñados para proporcionar a los ejecutivos habilidades prácticas e inmediatamente aplicables.

Silega Sales Accelerator™ - Simulador de ventas.

Silega Expedition™ - Ejecución y planeación.

Silega Negotiator™ - Simulador de negociación.

Silega Navigator™ - Simulador de ventas estratégicas.

## Después

### Seguimiento

Esto puede incluir herramientas y ayudas de trabajo, sesiones de aprendizaje adicionales, coaching, consultoría, y e-learning a través de nuestro sistema de

transferencia de formación llamado Silega Latitude™.

### Reforzamiento adicional

Las sesiones de entrenamiento se lleva a cabo utilizando los principios del aprendizaje experiencial. Algunos temas incluyen:

Manejar el proceso de ventas.

- Prospectación y habilidades telefónicas.
- Ventas consultivas.
- Habilidades de negociación.
- Estrategias de ventas.
- Manejo de cuentas clave.
- Coaching en ventas.
- Manejo de tiempo y la energía.
- Propuestas y comunicación escrita.

### Coaching (opcional)

Utilizando el apoyo y la motivación del coach, su fuerza de ventas será capaz de sostener el aumento de rendimiento.

### Reporte de ROI (opcional)

Un enfoque creíble para medir y documentar el retorno de la inversión para su alta dirección.



## Ejemplo de agenda

Día 1	Día 2	Día 3
9:00 - 13:00 Simulador de ventas	9:00 Construyendo relaciones	9:00 - 13:00 Coaching para resultados y responsabilidad
Lunch	Lunch	Lunch
14:00 - 17:00 Manejo del proceso de ventas	14:00 - 17:00 El poder e influencia en ventas	14:00 - 16:00 Silega Expedition - visión hacia el éxito
17:00 Evaluación		17:00 Aplicación y certificación