

Mystory sales: prospección comercial y venta - online tv series

Mejores prácticas de prospección comercial y venta

Online



4 horas

Precio 1er inscrito : 210,00 € IVA exento

Ref.: PLAY013

2º inscrito y sucesivos 210,00 € IVA exento

Bonificable por asistente: 52,00 €

Precio In-Company : 1.800,00 € IVA exento

Bonificable por grupo de 10 asistentes: 520,00 €



MyStory Sales: las mejores prácticas de prospección comercial y venta en 10 episodios multi-idioma

Las prácticas y actividades de un comercial están llenos de retos complejos y desafiantes. Organizar la prospección comercial, elegir el enfoque adecuado, acertar en las reuniones con clientes y vender son etapas clave del proceso comercial.

Ahora tienes **MyStory® Sales** para aprender el referente de **buenas prácticas de venta** y evitar los errores más habituales en la actividad comercial. MyStory® Sales es una serie de 10 episodios, inmersivos e interactivos. Presenta la actividad de Damián, un comercial con experiencia que se enfrenta a los retos de vender y ganar cuota de mercado.

Con esta **formación de ventas** por episodios en formato web serie, **aprenderás un método para actuar con éxito en las distintas etapas del proceso de ventas.**

Cegos Learning Collection

Dirigido a:

- Comerciales que quieren desarrollar sus habilidades a lo largo del proceso comercial.
- Equipos de ventas que quieran tener un referente de comportamientos para su práctica comercial.

Llámanos
91 270 51 10

Contenido

1er RETO: Defino mi mercado objetivo y organizo la prospección comercial

- **Episodio 01:** Me organizo y preparo la prospección movilizando mis contactos.
- **Episodio 02:** Movilizo mis recursos e involucro a mis compañeros.

2do RETO: Conozco y comprendo el mercado y los clientes

- **Episodio 03:** Tengo éxito en los primeros momentos de una reunión.
- **Episodio 04:** Identifico y evalúo las necesidades del cliente potencial.
- **Episodio 05:** Asesoro y abro perspectivas.
- **Episodio 06:** Refuerzo el valor de mi propuesta con mi argumentación.

3er RETO: Me diferencio para crear la preferencia

- **Episodio 07:** Genero impacto con mi presentación.
- **Episodio 08:** Me adapto a los diferentes interlocutores.
- **Episodio 09:** Construyo con mi cliente la respuesta a una objeción.
- **Episodio 10:** Cumplio mis compromisos y fortalezco la relación con el cliente.



Objetivos de la formación

- Organizar la prospección comercial y definir tus clientes objetivo.
- Conocer el mercado al que te diriges y comprender las necesidades de tus clientes potenciales.
- Desarrollar habilidades para diferenciarte y crear la preferencia de tus clientes.



Competencias de la formación

- Orientación al cliente
- Comunicación efectiva
- Influencia y persuasión
- Planificación comercial
- Colaboración transversal
- Escucha activa
- Agilidad emocional



Beneficios adicionales

- Un aprendizaje online en formato web serie, flexible y ameno, ideal para aprender a tu ritmo.
- 3 meses de acceso ilimitado.
- Multi-idioma: Castellano, Inglés, Francés, ...
- El participante será testigo de la forma de actuar y aprenderá de los aciertos y errores de Damián:
 - Valorar los comportamientos de Damián y contrastar los resultados con los del experto.
 - Conocer el referente de buenas prácticas y evitar los errores más habituales a lo largo del proceso comercial.
- El enfoque pedagógico está pensado para incorporar **MyStory Sales** en procesos de desarrollo de:
 - Comerciales junior, **upskilling**.
 - comerciales con experiencia que desean revisar su práctica para conseguir nuevos resultados, **reskilling**.
- Cada **episodio es independiente** y destaca un reto específico al que puede enfrentarse cualquier comercial.
- Te identificarás fácilmente con cada situación y querrás saber qué ocurre a continuación. Los vídeos están rodados al estilo del falso documental de la BBC/NBC "The Office".
- **Puedes seguir los episodios como una serie**, pero cada episodio también funciona como un recurso de formación independiente.