*ENTRENAMIENTO DE VENTAS*

# "Cómo lograr una propuesta de valor de alto impacto comercial"

EXPOSITOR: Pablo Pefaur C. / Socio – director comercial El Prospector.cl

EL PROSPECTOR.CL

www.elprospector.cl | equipo@elprospector.cl | linkedin.com/in/pablopefaurcornejo

Organiza: ARMA TU WEBINAR.CL

# La propuesta de valor tradicional.

EL PROSPECTOR.CL

# La PV de alto impacto.

## ¿Qué es?

«Una declaración evidente de los resultados tangibles que se obtendrán al usar nuestros productos o servicios. Se enfoca en resultados y demuestra con claridad el valor de nuestra solución para el negocio del cliente".

## ¿Qué debe tener?

- Responder a preguntas como «¿Qué puedes hacer por mi negocio» o «¿Qué diferencia/cambios logras?»
- Específica
- Citar números o porcentajes
- Resumir lo que logramos con clientes similares

# Ejercicio con clientes.

- ¿Por qué nos compran?
- ¿Por qué nos recomendarían?
- ¿Qué impacto(s) positivo(s) y en qué área(s) hemos generado mejoras en tu negocio gracias a nuestras soluciones/producto/servicio?
- ¿Hay alguna medición de esos impactos o mejoras (números, porcentajes, indicadores)?

# Conceptos de negocio a utilizar.

- Revitalización de la organización/índice de clima laboral
- Aumento de la fidelización de clientes/colaboradores
- Aumento de la participación de mercado
- Reducción de la rotación de personal/aumento del compromiso
- Alza en las tasas de retención de clientes
- Aumento de las tasas de cierre
- Generación de disciplinas para la búsqueda constante de nuevos negocios
- Agilidad en tiempos de respuesta
- Rapidez en despachos
- Reducción de costos operacionales/HH
- Disminución de riesgos asociados/incidentes/accidentes
- Reducción de los ciclos (tiempos) en procesos determinados
- Mayor rotación y control de inventarios
- Etc.

# Ejemplos de mensajes/discursos.

EL PROSPECTOR.CL

## Beneficios en RRHH

«**Ayudamos** a las grandes empresas a **reducir los costos** en programas de beneficios de **salud para sus colaboradores**, sin afectar la calidad y satisfacción de los mismos. Con el alza de los costos en materia de salud actuales, esto se transforma en un tema crítico para las compañías. **Uno de nuestros clientes llegó a disminuir sus costos en más de USD 800.000 en sólo seis meses,** sin recortar los beneficios para sus trabajadores»

## Consultoría y entrenamiento comercial

«Ayudamos a las empresas a **mejorar sus tasas de cierre y a generar hábitos de prospección constante de nuevos negocios**. Pasa mucho en las áreas de venta que se consiguen dos o tres negocios importantes y se pierde la ambición de ir por más, provocando estancamiento y caer en una zona cómoda. Con nuestros entrenamientos **hemos logrado aumentar las tasas de cierre de un 30% a un 50% en cuatro meses, y subir las ventas en un 20% luego de dos meses»**

## Diseño de páginas web para e-commerce

«Después de trabajar con nuestra empresa, uno de los principales actores del Retail vio un **aumento de un 54% en sus ventas online, como también un alza de un 25% de su ticket promedio»**

# Importante.

Impacto en los estados financieros del cliente

# El efecto C-Suite.

EL PROSPECTOR.CL

*“Los altos ejecutivos o primeras líneas gerenciales toman decisiones basándose en el efecto estratégico que la compra tendrá en una serie de métricas financieras críticas para el negocio” (Michael J.Nick)*

EL PROSPECTOR.CL

*INFORMACIÓN*:

- Descarga esta presentación en: www.elprospector.cl/webinars
- Linkedin Pablo Pefaur: linkedin.com/in/pablopefaurcornejo
- ¿Dudas?: equipo@elprospector.cl
- Información Arma tu Webinar: www.armatuwebinar.cl

**MUCHAS GRACIAS!!.**