MAXIMIZA TU POTENCIAL DE VENTAS ÚNETE AL...

SALES STRATEGY
BOOTCAMP

For Account Planning & Opportunity Management
(Only Telco & IT-Tech Companies)

22,23 Y 24 NOV
HOTEL SONESTA
BOGOTÁ

ORGANIZA:

20 AÑOS América Empresarial
Conocimiento que genera valor

“Domina las ventas B2B complejas a través del Conocimiento, las Habilidades y la Disciplina”

El camino para lograr un desempeño excepcional en las ventas B2B, comparte los mismos principios que alcanzar la proficiencia en cualquier empresa. Se trata de dominar el desempeño a través de una combinación de conocimientos, habilidades y disciplina.

En el panorama empresarial actual, las organizaciones están buscando activamente profesionales de ventas de alto impacto y nosotros entendemos lo que se necesita para alcanzar ese nivel de excelencia.

Ten en cuenta estas estadísticas clave: (estas estadísticas se pueden poner horizontales para que tengan mayor impacto visual)

- 72% de los líderes de Ventas consideran que mejorar la gestión de oportunidades de venta es una prioridad principal para las ventas en 2024 (Fuente: Gartner).
- 62% de los líderes de ventas están poniendo un fuerte énfasis en la gestión de cuentas clave y estrategias de ventas basadas en cuentas (Fuente: Gartner).
- 61% de los líderes de ventas han identificado la mejora de la efectividad de los profesionales de ventas como un enfoque principal para 2024 (Fuente: Gartner).

Estas cifras subrayan la importancia de la mejora continua y el desarrollo profesional en el campo de las ventas, donde el conocimiento, las habilidades y la disciplina son los pilares del éxito.

SALES STRATEGY
BOOTCAMP
For Account Planning & Opportunity Management
(Only Telco & IT-Tech Companies)

ESTAS SON ALGUNAS SEÑALES DE QUE NECESITAS PARTICIPAR EN ESTE BOOTCAMP

¿Alguna vez has trabajado con un vendedor que siempre parece conseguir las mejores cuentas y oportunidades?

Alguien que siempre parecía encontrar a los clientes interesados en su solución. Para ellos, vender parecía sencillo.

¿Fueron simplemente afortunados?

Quizás eso fue lo que pensaste al principio...

Pero nadie es consistentemente tan afortunado, ¿verdad?

Entonces, ¿cuál es su secreto?

Apostaría a que estaban usando una metodología avanzada para gestionar sus cuentas clave y sus oportunidades de negocio.

Y, con este Bootcamp, ¡tú también puedes aprender estas metodologías!

SALES STRATEGY
BOOTCAMP
For Account Planning & Opportunity Management
(Only Telco & IT-Tech Companies)

• No comprendes la estrategia de tu cliente
• No identificas sus metas ni objetivos de negocio
• No puedes establecer una relación colaborativa y de largo plazo con tu cliente actual
• No tienes claridad de las barreras que tiene el cliente para lograr sus metas u objetivos de negocio
• Tu comprador no ve el valor de tu solución (es decir, piensa que eres caro).
• No puedes encontrar, articular ni cuantificar el dolor.
• No puedes describir el impacto en el negocio que está produciendo el desafío que tiene tu cliente
• No tienes un Campeón.
• No sabes cómo toma decisiones el cliente.
• No sabes quiénes participan en el proceso de toma de decisiones.
• Te sorprendes por cosas que surgen.
• Los criterios en los que el cliente basa su decisión parecen cambiar constantemente.
• Tu competencia te está atacando con argumentos que ni ves venir ni puedes defender.
• Pierdes el rastro de dónde te encuentras en tus oportunidades y te encuentras 'solo haciendo seguimiento'".

OBJETIVO PRINCIPAL DEL BOOTCAMP

Nuestro objetivo principal es potenciar tus ingresos y facturación a través de una mayor implicación con tus Cuentas Clave. Para lograrlo, te proporcionaremos una formación altamente especializada que te permitirá comprender a fondo las necesidades y desafíos de tus clientes, desarrollar relaciones más profundas y duraderas y fortalecer tu capacidad para identificar y gestionar con éxito oportunidades de negocio más complejas.

SALES STRATEGY
BOOTCAMP
For Account Planning & Opportunity Management
(Only Telco & IT-Tech Companies)

ASPECTOS CLAVE DEL BOOTCAMP

Aprende técnicas comprobadas para ser un vendedor efectivo, basadas en investigaciones recientes realizadas en Kellogg Sales Institute y en nuestra experiencia directa con algunas de las empresas más exitosas del mundo en las ventas B2B, tales como, Microsoft, Oracle, SAP, SAS, JDA, HPE, NetApp, Cable&Wireless Panamá (antes SSA Sistemas), TESTEK Group, Pharmetique Labs, MT2005, Softtek, y otras empresas tecnológicas en Latinoamérica.

- Aprende las mejores prácticas para el manejo de cuentas clave y la gerencia de oportunidades de negocio complejas.
- Pon en práctica herramientas diferentes, construyendo un conjunto personal de habilidades de ventas diseñadas para ayudarte en cada fase de tu proceso de ventas.
- Aplica de inmediato las lecciones aprendidas a través de tus interacciones profesionales y personales y en los distintos ejercicios realizados durante el Bootcamp.
- Recibe un Certificado suscrito por America Empresarial y Alejandro Peñaloza, CEO de SabeDeVentas, en el dominio metodológico en Account Planning & Opportinity Management en ventas B2B complejas.

SALES STRATEGY BOOTCAMP

SALES STRATEGY
BOOTCAMP
For Account Planning & Opportunity Management
(Only Telco & IT-Tech Companies)

¿QUÉ OBTENDRÁS AL PARTICIPAR EN ESTE BOOTCAMP?

- Comprensión Profunda del Cliente: Te proporcionaremos una formación especializada que te permitirá comprender a fondo las necesidades de negocio de tus clientes.
- Mayor Efectividad en Ventas B2B: Nuestro programa está diseñado para potenciar tu efectividad en las ventas B2B mediante una capacitación sólida, práctica y probada exitosamente en el mercado latinoamericano.
- Dominio en la Gestión de Cuentas Clave: Adquirirás habilidades fundamentales para gestionar cuentas estratégicas de manera eficiente.
- Alineación con la Estrategia Empresarial: Aprenderás a alinear tus enfoques de ventas con la estrategia corporativa de tu organización.
- Generación de Ingresos Sostenibles: Nuestra formación te ayudará a comprender cómo generar ingresos a largo plazo de manera sostenible.
- Diferenciación en el Mercado: Destacarás en el mercado gracias a ser un vendedor altamente especializado en ventas B2B.
- Mejora en la Retención de Clientes: Incrementarás la retención de clientes al desarrollar relaciones colaborativas a largo plazo.
- Adaptación al Cambio: Te mantendrás actualizado en un mercado en constante evolución.

SALES STRATEGY
BOOTCAMP
For Account Planning & Opportunity Management
(Only Telco & IT-Tech Companies)

¿QUÉ BENEFICIOS TE APORTARÁ ESTE BOOTCAMP?

Este bootcamp te proporcionará una serie de habilidades fundamentales que te serán de gran utilidad en tu carrera, preparándote para:

- Descubrir y Comprender las Necesidades del Cliente: Aprenderás a identificar y comprender a fondo las necesidades de tus clientes, lo que te permitirá ofrecer soluciones más efectivas.
- Diferenciarte de Manera Efectiva: Adquirirás las habilidades necesarias para destacarte y diferenciar tus soluciones de la competencia de manera efectiva.
- Posicionarte Frente a la Competencia y Superar Objeciones: Aprenderás a posicionarte con éxito ante la competencia y a manejar las objeciones de manera eficiente.
- Entender y Aprovechar la Influencia y el Poder: Ganarás comprensión sobre cómo aprovechar la influencia y el poder en tus interacciones comerciales.
- Colaborar de Manera Eficaz: Desarrollarás habilidades de colaboración efectiva, tanto con tu equipo, como con tus clientes.
- Presentar Soluciones Convincentes Alineadas con los Requerimientos y Necesidades del Cliente: Aprenderás a presentar soluciones convincentes que estén alineadas con los requerimientos clave del cliente.
- Definir Estrategias y Tácticas para el Éxito en Ventas: Obtendrás las herramientas necesarias para desarrollar estrategias y tácticas que te llevarán al éxito en las ventas.
- Cerrar Más y Mejores Ventas: Adquirirás las habilidades necesarias para cerrar un mayor número de ventas, y que estas sean de mayor calidad.

Este bootcamp está diseñado para fortalecer tus capacidades en ventas y ayudarte a alcanzar un mayor éxito en tu carrera.

SALES STRATEGY
BOOTCAMP
For Account Planning & Opportunity Management
(Only Telco & IT-Tech Companies)

¿QUÉ ADQUIRIRÁS AL COMPLETAR ESTE BOOTCAMP?

Al finalizar este bootcamp, los participantes habrán adquirido un sólido conjunto de conocimientos, tanto teóricos como prácticos, en la metodología **Upland-Altify** (anteriormente Infomentis-TAS).

Estos conocimientos les permitirán mejorar sus habilidades en la gestión de cuentas clave y en la identificación y manejo efectivo de oportunidades de negocio, lo que resultará en un desempeño sobresaliente como profesionales de ventas B2B.

SALES STRATEGY
BOOTCAMP
For Account Planning & Opportunity Management
(Only Telco & IT-Tech Companies)

CONOCE AL INSTRUCTOR DE ESTE BOOTCAMP

ALEJANDRO PEÑALOZA

Desde el año 2004, Alejandro Peñaloza se ha destacado como conferenciante internacional en el campo de las Ventas. Además, ha desempeñado un papel crucial como consultor, coach e instructor certificado en esta área de conocimiento. Hasta la fecha, ha colaborado exitosamente con más de 750 empresas y ha capacitado a más de 5000 profesionales de ventas, tanto en América Latina, como en los Estados Unidos.

Con una impresionante trayectoria profesional de más de 33 años, Alejandro ha ocupado destacadas posiciones ejecutivas en empresas nacionales y multinacionales. Ha trabajado en áreas clave como Operaciones, Mercadeo, Ventas, Alianzas & Canales y Desarrollo de Negocios a nivel nacional y latinoamericano.

Entre sus áreas de especialización se incluyen:

- Diseño y Optimización de Procesos de Ventas.
- Metodologías Avanzadas de Ventas B2B complejas.
- Planificación Estratégica de Ventas.
- Estrategias de Ventas en Mercados Altamente Competitivos.
- Esferas del Éxito para el Desempeño Comercial.
- Prospección Avanzada en Ventas B2B.
- Automatización del Desempeño en Ventas.
- Ventas Directas e Indirectas.

La vasta experiencia y conocimientos de Alejandro Peñaloza en el campo de las ventas B2B lo convierten en un recurso invaluable para aquellos que buscan mejorar su desempeño y éxito en este ámbito.

SALES STRATEGY
BOOTCAMP
For Account Planning & Opportunity Management
(Only Telco & IT-Tech Companies)

INSCRIPCIONES

PRECIOS - VALORES UNITARIOS			
PLAN	**PRECIO REGULAR**	**HASTA OCTUBRE 17**	**HASTA OCTUBRE 31**
1 A 3 ENTRADAS	USD 1.200 + IVA	USD 995 + IVA	USD 1.095 + IVA
4 EN ADELANTE	USD 1.100 + IVA	USD 910 + IVA	USD 990 + IVA

QUÉ INCLUYE:

Material de apoyo - Coffee AM - Almuerzo - Certificado de Asistencia

INFORMACIÓN GENERAL

: (601) 744 00 24

: (+57) 310 628 3378 (+57) 311 254 8899 op. 1

: (+57) 320 202 9305

: @americaempresarialco

WWW.AMERICAEMPRESARIAL.COM

Condiciones:

AMÉRICA EMPRESARIAL SAS (AE) podrá cambiar el orden y la intensidad de la agenda; así mismo, podrá cambiar uno o varios de los conferencistas, que por motivo de fuerza mayor o caso fortuito, no pudieron asistir al evento. En caso el (los) conferencista(s) será(n) reemplazado(s) para asegurar la continuidad del evento. Se utilizarán los recursos tecnológicos disponibles para realizar transmisiones de su(s) charla(s) a través de videoconferencia.

El (los) participante(s) inscrito(s) podrá(n) cancelar su asistencia al seminario enviando comunicación por escrito 7 días hábiles de antelación a la fecha programada del evento referenciando en la factura de compra. En este caso, se generará una deducción del 50% del valor de esa factura a favor de (AE), por conceptos de gastos de manejo, administración y otros y se efectuará la devolución del 50% restante. Una vez vencido este término, la inscripción queda en firme, 6 días hábiles antes del evento, sin derecho al reintegro mencionado anteriormente.

El (los) participante(s) inscrito(s), podrá(n) transferir el derecho de asistencia al evento relacionado en la factura de compra, a otra(s) persona(s), notificando por escrito, con un mínimo de un día hábil, antes de la fecha del evento.

Del tratamiento de datos: El trato de los datos personales suministrados a América Empresarial por cualquier de los medios, serán administrados y manipulados, confirme a la Ley 1581 de 2012 y reglamentada parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013.

SALES STRATEGY
BOOTCAMP
For Account Planning & Opportunity Management
(Only Telco & IT-Tech Companies)