

EL OBJETIVO El método de ventas SaaS (Sales as a Science) se enfoca en Ejecutivos de Cuentas (AE) orientados al cliente, ayudándoles a integrar las mejores técnicas de ventas.

EL PROCESO El curso utiliza la metodología de Aula Invertida. Se recomienda que las sesiones se distribuyan en cinco o seis sesiones (la última será de resumen y práctica). Se puede impartir en presencial o de forma remota. En ambos casos se entregan blueprints (planos), marcos de referencia y plantillas para una venta efectiva. Se incorporan ejercicios de role-play lo que lo hace muy interactivo y práctico. Los estudiantes realizarán un examen al finalizar el curso y, una vez aprobado, obtendrán la certificación Winning 1.

EL VIAJE DE APRENDIZAJE

SESIÓN 1: EL MÉTODO DE VENTAS SAAS (Sales as a Science)

- Módulo 1: El método de ventas SaaS.
Objetivos de aprendizaje: Aprende cómo han cambiado las ventas y los momentos que importan.
- Módulo 2: La ciencia de una comunicación efectiva.
Objetivos de aprendizaje: Influye en los clientes cambiando su tono, haciendo preguntas reflexivas, escuchando activamente y tomando notas de calidad.

SESSION 2: DIAGNÓSTICO

- Module 3: Manual sobre la llamada de descubrimiento perfecta
Objetivos de aprendizaje: La estructura de una reunión profesional que motiva a los clientes a programar los próximos pasos para que las ofertas no se cierren.
- Module 4: Diagnóstico basado en preguntas
Objetivos de aprendizaje: aprende a diagnosticar a un cliente a través de preguntas.

SESSION 3: PRESCRIPCIÓN

- Module 5: Cómo descubrir el impacto y el evento crítico.
Objetivos de aprendizaje: Crea urgencia ayudando al cliente a identificar los eventos críticos y el impacto de tu solución.
- Module 6: Prescribir contando historias de terceros - Storytelling
Objetivos de aprendizaje: Mejora la percepción del cliente contando historias convincentes y memorables.

SESSION 4: COMPROMISO

- Module 7: Cómo prescribir y hacer una demostración de tu solución.
Objetivos de aprendizaje: Prescribe tu solución con una demostración personalizada para impulsar el compromiso y la urgencia para avanzar.
- Module 8: Cómo acordar en lugar de negociar.
Objetivos de aprendizaje: Aprende a usar una lista de verificación, evitar negociar un concepto. cada vez.