



LEAN & AGILE SALES

Métodos ágiles y lean para la mejora del rendimiento comercial

OBJETIVO

DEFINIR, HOMOGENEIZAR Y OPTIMIZAR LA METODOLOGÍA COMERCIAL, ES DECIR, EL CÓMO HACES LAS COSAS.

Este servicio te ayudará a poner a punto tu equipo y tu metodología.

Aportamos una visión de la aplicación de las metodologías ágiles y lean para el desarrollo incremental de negocio

Definición de estrategia, establecimiento de controles, embudo de ventas, criterios de forecast, métricas, fases del ciclo de venta ágil, transferencia de conocimientos de ejecución y control comercial, etc.

¿PARA QUÉ TIPO DE EMPRESAS?

Empresas que venden producto o servicios a otras empresas (en especial a la mediana y gran cuenta)

¿PARA QUIÉN?

Dirección comercial y de marketing // fuerza comercial

ESTRUCTURA

MÓDULO 1.-DEFINIENDO LA PROPUESTA DE VALOR:

INTRODUCCIÓN Y CONCEPTOS // LA IMPORTANCIA DEL DIÁGNÓSTICO INICIAL // TIPOS DE VENTA // MÉTODOS TRADICIONALES Y EL APORTE AGILE Y LEAN // EL ENCAJE (PROPUESTA DE VALOR - MERCADO). // ITERACIONES COMERCIALES // SIMULACIONES E HIPÓTESIS // TARJETAS DE APRENDIZAJE // CICLO DE VENTA (VISIÓN GLOBAL) // LA REFLEXIÓN COMO PARTE INHERENTE AL PROCESO

MÓDULO 2.- DEFINIENDO EL PROCESO DE EJECUCIÓN COMERCIAL.

CICLO DE VENTA EN DETALLE // EL ARTE DE LA PROSPECCIÓN // APERTURA // CLASIFICACIÓN OPORTUNIDADES // SEGUIMIENTO Y CONTROL // NEGOCIACIÓN Y CIERRE // ENTREGA DE VALOR Y FIDELIZACIÓN // MÉTRICAS // SALES AUTOMATION // COMUNICACIÓN Y VISIBILIDAD // PREDICTIBILIDAD

MÓDULO 3.- DEFINIENDO EL SEGUIMIENTO COMERCIAL Y DEL PROCESO

ANÁLISIS CUANTITATIVO Y CUALITATIVO DE LA ITERACION // ANÁLISIS DEL FORECAST // DETECCIÓN DE PUNTOS DE MEJORA, TARJETAS DE APRENDIZAJE // CORRECCIONES Y DEFINICIÓN DE SIGUIENTE ITERACIÓN // MEJORA CONTINUA



DURACIÓN

De 8 a 20 horas en función de los módulos a impartir



TIPOLOGÍA

Talleres de trabajo en grupo



CATEGORÍAS

METODOLOGÍA // PROPUESTA DE VALOR // VENTA PROACTICA // CICLOS PROACTIVOS COMERCIALES // LEAN Y AGILE