



Potenciando
la efectividad
de la fuerza
de **ventas**

Nuestros programas **se dirigen a:**



Directores y Jefes de Ventas



Otros directivos implicados en la venta



Key Account Managers
y *Global Account Managers*



Directores de Desarrollo de Negocio/ *Account Managers* / Delegados y Comerciales



Profesionales de Marketing



Equipo de soporte de ventas

Nuestros **programas**



Creating Client Value (CCV)

Creando Valor para el Cliente



Core Selling Skills: presencial o televentas (CSS)

Habilidades Fundamentales para la Venta



The Sales Coaching Programme

Coaching de Equipos de Ventas



Strategic Account Management

Gestión de Cuentas Estratégicas



The Sales Manager Programme

Habilidades de Gestión para el *Sales Manager*



Commercial Acumen for Sales Executives

Excelencia Comercial para Ejecutivos de Ventas



Negotiation for Sales Executives

Negociación para Ejecutivos de Ventas

Generamos **valor** que se puede **medir**

Una compañía de telecomunicaciones que impartió estos programas ha identificado:

- Una mejora en el índice de retención de clientes y satisfacción de empleados.
- Más soluciones de éxito: desde un 10% a un 29%.

Una agencia de publicidad identificó 70 millones de euros de nuevas oportunidades, atribuida directamente a la formación recibida, durante los seis meses después del programa.

Una compañía global y líder en tecnología ha conseguido:

- Una reducción de un 50% de sus reclamaciones.
- Un incremento de un 10,5% en la satisfacción de sus clientes.
- Un 11,5% de sus clientes se sintieron más valorados por la compañía.

¿Cómo reforzar **la efectividad** de su fuerza de ventas?

Hoy, **la venta implica mucho más que comunicar**: es crítico identificar **cómo crear valor para cada cliente**.

El reto para muchos directivos consiste en mejorar las ventas con las personas y los recursos de los que disponen

Según el Índice Global de Competitividad 2010-2011, los empresarios españoles han identificado la falta de capacitación efectiva de los empleados como uno de los mayores obstáculos para ser competitivos.

salesmatters ayuda a las compañías a incrementar la efectividad de sus profesionales de forma sostenible aplicando las mejores prácticas de la **venta consultiva**.

Nuestras soluciones de formación se dirigen sobre todo a las relaciones **B2B**. Se basan en un **modelo centrado en el cliente**, en lugar del tradicional “proceso de venta.” Este modelo se conoce como *Creating Client Value* (CCV).



Creating Client Value:

una metodología de éxito internacional

salesmatters lanza al mercado español esta metodología, desarrollada por **Imparta**, que figura entre las tres compañías líderes en la formación de fuerzas de ventas a nivel mundial, según analistas independientes de los Estados Unidos*.

La metodología está basada en las últimas investigaciones de Neil Rackham, autor de *SPIN® Selling*, y John De Vincentis de McKinsey & Co.

Nuestras soluciones permiten **identificar, desarrollar y medir el impacto de las habilidades de venta consultiva**.

Ayudamos a las áreas de Ventas y Marketing a:

- Generar nuevas oportunidades de negocio.
- Centrar las acciones en objetivos prioritarios para la propia compañía y sus clientes.
- Crear y demostrar el valor a cada cliente.
- Medir el impacto a corto y a medio plazo.

Todos los programas y las herramientas que los apoyan se crean alrededor del *Sales Performance System*.

* 2009 ESR/Arena™

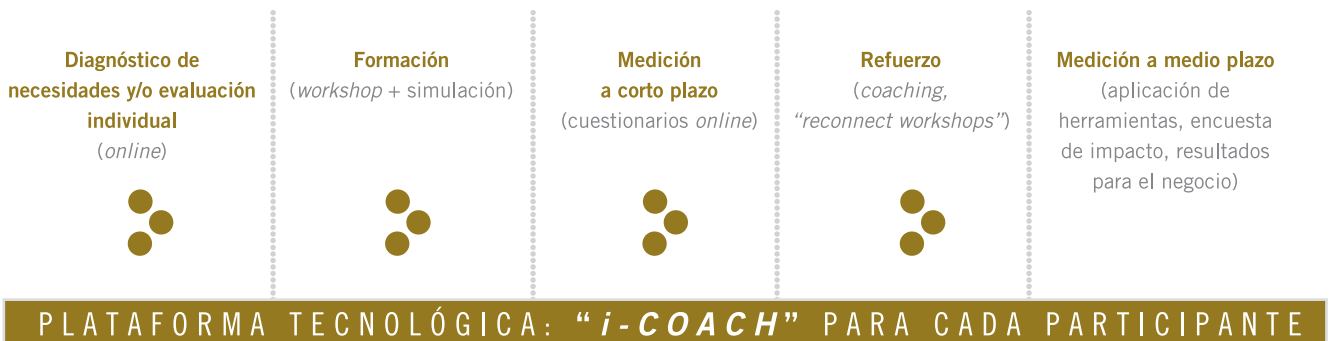



Imparta®
CAPABILITY BUILDING

¿Qué **diferencia** a nuestros programas?

- o El **sistema integral de capacitación** es único en España.
- o Nuestro **equipo de profesionales** cuenta con amplia experiencia profesional en Ventas y Marketing.
- o El **soporte tecnológico** antes, durante y después de la formación, como apoyo para el aprendizaje y evaluación.
- o La **aplicación práctica y sencilla** de herramientas de análisis, planificación e interacción con clientes.
- o La **medición de resultados** a corto y medio plazo, en base a los cuatro niveles de Kirkpatrick: reacción, adquisición de habilidades y conocimientos, aplicación en el trabajo diario e impacto en los resultados del negocio.

Un **sistema integral** de capacitación



Serrano, 21

28001 Madrid

T. +34 91 577 42 79

info@salesmatters.com

www.salesmatters.com