



Competencias que se cubren:

### **Categorías de Competencias Primarias:**

• **Experiencia de Clientes—**  
Crea un ambiente con los clientes para mantener una relación positiva y a largo plazo. Equilibra las experiencias positivas para generar lealtad en los clientes y un deseo de ser campeones para nuestra empresa.

• **Captación de Clientes—**  
Identifica y convierte en clientes campeones para nuestra empresa a los prospectos que deberían estar haciendo negocios con nosotros.

### **Categorías de Competencias Relacionadas:**

• **Iniciativa—**  
Proactivamente hacer que las cosas sucedan. Evaluarse a sí mismo y a los demás y tomar acciones correctivas positivamente. Ser auto-disciplinado.

• **Orientación a Resultados—**  
Apasionado por ganar. Dedicado a lograr soluciones para que todos ganen.

## Descubrir Oportunidades de Venta

### RESUMEN

En este módulo analizaremos nuestros clientes actuales para identificar oportunidades que puedan generar valor agregado para nuestros compradores y así conseguir ventas adicionales. Además, crearemos un mapa que nos ayudará a fortalecer nuestra network dentro de esas cuentas, y a capitalizar nuestros campeones existentes. Es más probable que los campeones entusiastas nos den referidos, referencias, y testimonios.

### CONTEXTO

Muchas veces se dice que si tenemos contactos de negocios, ya lo tenemos vendido. Ciertamente, los nombres y números de las personas correctas son esenciales, pero hoy en día, con un rango tan amplio de bases de datos disponibles, es fácil saber a quien llamar. La pregunta real para subrayar el éxito no es a quién conocemos, sino quién quiere conocernos. Algunas personas hablan de la importancia de desarrollar grandes bases de datos de contactos de negocios, pero se están olvidando de que es más importante que las personas quieran tenernos en sus bases de datos.

---

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Desarrollar más las cuentas existentes e incrementar la lealtad de los clientes
- Desarrollar una network de referidos de campeones que nos traigan negocios
- Capitalizar los referidos, las referencias, y los testimonios