



Competencias que se cubren:

Categorías de Competencias Primarias:

- **Captación de Clientes—**
Identifica y convierte en clientes campeones para nuestra empresa a los prospectos que deberían estar haciendo negocios con nosotros
- **Orientación a Resultados—**
Apasionado por ganar. Dedicado a lograr soluciones para que todos ganen.

Categorías de Competencias Relacionadas:

- **Comunicaciones—**
Mejora las habilidades individuales y de la empresa a través de la escucha activa apoyada en presentaciones de información oral y escrita.
- **Conciencia Externa—**
Ver las cosas desde varios puntos de vista. Mantenerse actualizado en temas que afectan la responsabilidad.

Desarrollo de Cuenta

Resumen

En este módulo, aprenderá como desarrollar y usar un progreso escrito de una cuenta para sus clientes. Será capaz de analizar a fondo la situación actual del cliente, fijar objetivos específicos y crear una línea de tiempo para el desarrollo de la cuenta. También podrá identificar las nuevas relaciones que necesita desarrollar, y como puede crear las mejores situaciones para expandir su negocio en cuentas específicas. Cuando puede demostrar resultados cuantificables de negocio de clientes, mejorarán sus chances de ganar y el negocio crezca.

Contexto

El principio Pareto generalmente es verdadero cuando la mayoría de la venta del negocio es generada. Esto es, un 20% de los clientes más importantes producen 80% de sus ingresos. Cuando este es el caso, los profesionales de ventas tienen que ser capaces de trabajar efectivamente para desarrollar la cuenta. Las buenas planificaciones aumentan su foco y habilidad para maximizar los resultados, esto ayudará a obtener resultados positivos para usted y sus clientes. Algunas encuestas sugieren que el 2% ascienden a migraciones de la pirámide de los clientes, los resultados pueden ser 10% en más ingresos y un 50% más de rentabilidad.

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Crear nuevas oportunidades de negocio con cuentas existentes.
- Diseñar una imagen clara y comprensiva de las futuras necesidades de los clientes actuales.
- Desarrollar objetivos y planes de acciones detallados para crear asociaciones.