

Estrategias para el desarrollo de cuentas

EDC



- ¿Cómo desarrollar a clientes importantes?
- ¿Cómo desarrollar a clientes en épocas de competencia más intensa y agresiva?
- ¿Cómo mejorar las habilidades de los vendedores para desarrollar relaciones que sean de beneficio mutuo "Ganar/Ganar"?
- ¿Cómo desarrollar estrategias para ganar Cuentas Complejas?
- ¿Cómo conocer las necesidades personales y organizaciones de los que toman las decisiones importantes?

Los retos en el campo de las ventas no se había presentado como hoy en día, la competencia es más intensa y agresiva. Los clientes están mejor preparados, mas sofisticados y exigen más. Los procesos para tomar decisiones son más complejos, requiriendo más tiempo y los avances tecnológicos son más frecuentes. Estos factores han revolucionado en como manejar los negocios. Hacer una venta es más difícil, requiere más tiempo, más información, más recursos, es mucho más competitiva que antes.

Visualizando esta realidad, no se puede depender de métodos de ventas pasados de moda para vender Cuentas Importantes. Ahora y más que nunca, la efectividad en ventas depende de la habilidad de los vendedores para desarrollar relaciones que sean de beneficios mutuos "Ganar/Ganar"

En cualquier cuenta, existen factores que afectan sus esfuerzos de ventas tales como precios, competencia o condiciones del mercado. No importa si se venden productos o servicios o a que mercados se venden, se tiene que estar consciente de estos factores para ser efectivo en ventas.

Venderle más a sus clientes actuales es la manera más efectiva de hacer crecer sus negocios, pero algunos vendedores desarrollan sus cuentas con mayor eficacia que otros.

Investigaciones indican que los vendedores exitosos tienen un plan, entienden las necesidades de sus clientes y saben que es lo que motivará a sus clientes a comprar.

Estos vendedores poseen pleno control de los elementos que hacen que la venta se lleve a cabo. **Estrategias para el desarrollo de cuentas**, le da a su fuerza de ventas las herramientas para desarrollar una estrategia de ventas. Le proporciona las habilidades analíticas para obtener información importante de sus clientes, manejar cambios dentro de la cuenta, anticiparse y vender de acuerdo a las diferentes necesidades de quienes ejercen influencia sobre las decisiones de compra.

E.D.C. es un programa avanzado. Está dirigido a vendedores con experiencia y que han demostrado habilidades para vender a clientes complejos, pero que les gustaría anticiparse a las tendencias del mercado, a través de la adopción de un método de planificación productivo y a largo plazo con sus clientes clave.

E.D.C. le proporciona a sus vendedores un proceso que les ayudará a pensar y estar mejor informados sobre sus cuentas para tomar decisiones estratégicas de cómo administrarlas y desarrollar relaciones de beneficios mutuos con clientes para mucho tiempo. Este proceso se puede aplicar para conseguir una cuenta, ser más efectivo y eficiente en el ciclo de la venta, o largo plazo, hacer crecer la cuenta.

Esta comprobada metodología le dará a su Fuerza de Ventas, las herramientas críticas para establecer ventajosas estrategias de ventas y como transformar estas estrategias en acciones. ■