

Privilegios de pertenecer al club

Contributed by Administrator
Monday, 12 January 2009
Last Updated Monday, 26 January 2009

1.- CAPACITACION ILIMITADA EN VENTAS

Con este beneficio, se tiene acceso todo el año a capacitarse en cursos hechos especialmente para el giro de las empresas afiliadas. Lo único que requiere es inscribir con anticipación a sus vendedores en la fecha que más le convenga, lo cual le permite que también los nuevos vendedores participen sin importar su fecha de ingreso. Favor de consultar calendario de cursos y solicitar su reservación en nuestro buzón.

2.- RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN ESPECIALIZADA EN FUERZA DE VENTAS

Sabemos que una problemática constante es la búsqueda de talento en el área comercial y de ventas; es por tal motivo que el CLUB cuenta con alianzas y contactos de empresas especializadas en reclutamiento y selección de ejecutivos comerciales y asesores de ventas y con el beneficio adicional de obtener tarifas preferenciales para socios.

3.- WEB COACHING PERSONALIZADO

Contamos con un grupo de consultores experimentados en estrategias y técnicas de ventas, por lo cual tanto gerentes como asesores de ventas pueden consultar a nuestros especialistas para que los asesoren de la mejor manera aún con los clientes más difíciles. Por medio del buzón explican sus dudas y un experto les responderá por mail, chat o vía telefónica y seguramente les dará una respuesta satisfactoria a su problemática de ventas.

4.- AUDITORIA COMERCIAL DE SUS PUNTO DE VENTAS O DISTRIBUIDORES

Para las empresas que tienen sucursales o distribuidores de sus productos este es un gran beneficio ya que a solicitud del socio se visitará a las sucursales que requieran una evaluación de:

- Servicio al cliente.
- Comprador misterioso.
- Manejo de publicidad.

- Promociones.

- Exhibición de producto. Etc.

Por medio de un check – list se presentará un informe de la auditoria y las recomendaciones de nuestros especialistas para mejorar las ventas y servicio al cliente de los puntos de venta auditados.

Es necesario solicitar con anticipación este servicio para calendarizar las auditorias y en el caso de visitas a otras ciudades cubrir viáticos del consultor.

5.- METODO CONVERTIDOR A CERRADOR NEGOCIADOR

Objetivo: Que el profesional de ventas explote sus talentos personales , desarrolle TODO SU POTENCIAL y carisma y aplique las mejores estrategias y técnicas de marketing personal, manejando las herramientas de ventas y negociación más avanzadas para cerrar más venta.

6.- Premios y reconocimientos del club a los mejores vendedores con publicación de logros

7.- Web-coaching personalizado con las mejores estrategias de ventas para gerentes y vendedores

8.- Cd's subliminales para motivar a su fuerza de ventas

9.- Descuentos y promociones entre sus socios del club

10.- Link con su logo a su sitio web para generarle mas ventas

11.- Test para conocer su carisma de negociador de éxito

12.- Test para conocer las características de su inteligencia emocional

13.- Clínicas de ventas 100% prácticas para los socios que ya tomaron cursos en el club

14.- Auditoria comercial de sus puntos de venta CON REPORTE DEL DIAGNOSTICO Y CHECK LIST para eficientar la operación y ventas de sus puntos de venta auditados

15.- Contactos y datos de prospectos calificados para que le compren sus productos o servicios

16.- Capacitación en ventas y estrategias de calidad en el servicio al personal administrativo

17.- Buzón del vendedor o empresa para solicitar el uso de algún servicio o privilegio como afiliado (FORMATO DE REQUERIMIENTOS)

Promoción y difusión de sus productos y servicios a nivel nacional a través de nuestra red de representantes

Y MUCHO MUCHO MAS PARA QUE VENDA MAS QUE NUNCA, AFILIESE YA

18.- Boletín electrónico mensual notiventas.

19.- CD subliminal para desarrollar grandes habilidades de negociador-cerrador.

20.- Detone explosivamente sus ventas por medio de APRENDER A LEER EL ROSTRO DE SUS CLIENTES

21.- E-books motivacionales , de ventas y mercadotecnia.

22.- Aplicación de test personalizado para conocer las características de su carisma negociador , inteligencia emocional aplicada a ventas e inteligencia de percepción (PNL) para explotar sus talentos de negociador.

23.- Sesión personalizada vivencial en su oficina o negocio del “ METODO CONVERTIDOR A CERRADOR- NEGOCIADOR “ ,el cual lo transformara para cerrar muchas ventas y obtener mas clientes rápidamente.

24.- Participación en su Ciudad en el mejor seminario de ventas de Latinoamérica “ EL JUEGO DE LOS CERRADORES DE VENTAS “ .

25.- Auditoría comercial (diagnóstico para detectar fallas y oportunidades) de su punto de venta , negocio comercial o despacho con propuesta de mejoras con estrategias avanzadas de marketing para detonar el incremento de clientes.

26.- Participación en CLINICAS DE VENTAS para reforzar lo aprendido en el curso o método.

27.- Contactos con socios del club para hacer negocios.