

# SEMINARIO DE VENTA EN GRANDES CUENTAS

## VENTA COMPLEJA

La Venta en Grandes Cuentas es una ventaja compleja, estratégica, con la mira puesta en el largo plazo, en la que solo profesionales, los más preparados y mejor formados serán capaces de establecer y desarrollar vínculos duraderos con estas empresas.

### Con este seminario:



Incrementará el volumen de operaciones.



Dará mayor motivación y seguridad al equipo comercial.



Facilitará una correcta planificación de la gestión de Grandes Cuentas.



Sistematizará la venta en el segmento.



Incrementará el ROI y la tasa de conversión de sus operaciones.

**Grandes Cuentas, Cuentas Clave, o la Administración son algunos de los clientes que por su tamaño, relevancia o importancia para la empresa deben tener una consideración especial.**

**Este mercado tiene un trato diferente a los demás clientes empresariales; ya que tiene unas características únicas:**

- Son pocos y valiosos.
- Tienen una venta compleja.
- Hay varios interlocutores por parte del cliente.
- El proceso de maduración es largo.
- La cuantía de negocio es importante.
- La relación tiene carácter estratégico para el cliente y para nuestra compañía.
- Quedarse fuera de uno de ellos supone renunciar durante bastante tiempo al mismo.
- Suponen una venta costosa, que requiere una alta inversión.

**La venta a este tipo de cuentas ha de ser muy profesional, y es diferente al resto de las empresas, por ello es importante que el equipo que vaya a este mercado esté cualificado tanto técnica como comercialmente.**

**La planificación de la cuenta por parte del KAM, la forma de aproximarse, la identificación de los interlocutores, las diferentes negociaciones, tejer una red de influencias, conocer el valor real del cliente y no sólo de la operación que tenemos entre manos, marcar una estrategia concreta, son básicos para poder ganar estos.**



# SEMINARIO DE VENTA EN GRANDES CUENTAS

En Alto Valor Añadido le ofrecemos nuestro Seminario de Ventas a Grandes Cuentas y Clientes Clave, donde formaremos y entrenaremos a los comerciales encargados de este segmento en todo lo referente a la venta, estrategia, el desarrollo y acompañamiento de este tipo de clientes, desde cómo aproximarnos, hasta los pasos para iniciar nuevas ventas una vez cubiertas las anteriores.

Practicaremos con casos reales, Role Plays, ejercicios sobre las cuentas gestionadas y formación sobre técnica de ventas y negociación.

Veremos técnicas para enfocar la venta desde el punto de vista de la compra.

El seminario se adaptará en su formato y duración a las necesidades de cada empresa.

## A QUIEN NOS DIRIGIMOS

El Seminario esta enfocado a Responsables Comerciales, KAM, Gestores de Cuenta, Directores Comerciales, Ingenieros Comerciales, Preventas, Jefes de Venta, Responsables de Clientes, Nuevas incorporaciones de Comerciales, y a todos aquellos departamentos y equipos que interactúen en la captación y gestión de una cuenta clave o un contrato con la Administración.

La Venta en Grandes Cuentas esta gestionada por un KAM (Key Account Manager), quien dirigirá y planificará las acciones en la cuenta. Las habilidades y conocimientos de esta figura deben estar a la altura de sus interlocutores, que en muchos casos se sitúan en los más altos niveles en el cliente, motivo por el que además de poseer conocimientos técnicos, el comercial debe estar capacitado para mantener ese nivel de interlocución.

**AÑADIMOS VALOR A NUESTROS CLIENTES  
PARA MAXIMIZAR SU POSICION COMPETITIVA Y COMERCIAL**

## AGENDA:

- 1 INTRODUCCION:VENTAS.
- 2 EL NUEVO ENTORNO DE VENTAS.
- 3 EL COMERCIAL Y EL B4B.
- 4 EL VALOR DEL CLIENTE: Customer Lifetime Value.
- 5 LA VENTA COMPLEJA
- 6 TIPOS DE COMPRADORES
- 7 ACTITUDES DEL COMPRADOR
- 8 PROCESO DE PENETRACION EN GRANDES CLIENTES
- 9 ANALISIS DE OPORTUNIDADES
- 10 LA APROXIMACION
- 11 PLANIFICACION ESTRATEGICA DE LA CUENTA.
- 12 INFLUENCIA EN LA ALTA DIRECCION
- 13 ESTRATEGIA POLITICA



## MAS INFORMACION:

 [info@avaconsultores.es](mailto:info@avaconsultores.es)

 9 5 4 9 6 4 4 3 7

 [www.avaconsultores.es](http://www.avaconsultores.es)