

DiSC® Estrategias de Ventas



Incremente sus Ventas a través de la Adaptabilidad de los Estilos Personales

Aumentando sus Ventas a través de la Adaptabilidad de Estilos

Aumente la ventaja competitiva que le ofrece DiSC® e incremente la eficacia de cada miembro de su Equipo de Ventas. Las estrategias de ventas DiSC® ayudan tanto a gente nueva como a los más Experimentados en el campo de Ventas.

- Se enfocan en las necesidades del cliente
- Aumenta las relaciones con los clientes
- Desarrollan capacidades y/o competencias en diferentes situaciones de ventas.
- Reducen los costos de las ventas directas
- Desarrollan relaciones a largo plazo para generara continuidad en las ventas.

Aumentando su Desempeño en Ventas

Las estrategias de ventas del DiSC® pueden ser usadas como un programa independiente o como uno adicional a su programa actual de ventas que ayuda al entrenamiento de los profesionales de ventas

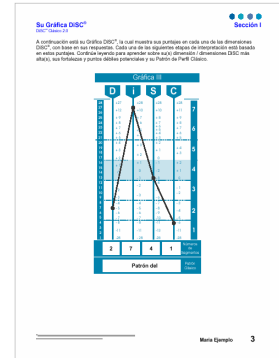
- Enseña a posicionar al profesional en ventas, sus productos y servicios en la mente del cliente acorde con sus necesidades.
- Le ayuda a entender cómo los diferentes estilos de comportamiento ejercen influencia en el proceso de compra y venta.
- Le ayuda a administrar efectivamente su tiempo y el de su cliente durante la venta.
- Fomenta y mantiene las relaciones interpersonales basadas en ventas.

TRANSFORMATION FOR
MEANINGFUL RESULTS

DiSC® Estrategias de Ventas

Ventajas

- ◆ Desarrollo de Competencias asociadas al entorno de Ventas
- ◆ Orientación a las necesidades del cliente.
- ◆ Fomento de intimidad con el cliente.
- ◆ Posicionamiento de Ventas
- ◆ Adaptabilidad a procesos existentes en desarrollo de ventas



Este Taller de seis módulos puede ser facilitado en dos días o en un solo día con sesiones posteriores previamente establecidas.

Módulo 1: Incremento en Ventas a través de la Adaptabilidad: Explorando las Ventajas de la Adaptabilidad de Estilos

Módulo 2: Influencia de los Estilos en la Compra y la Venta: Aplicando Estrategias DiSC® en los procesos de Compra y Venta

Módulo 3: Identificación del Estilo de su Cliente: Aprendiendo a identificar los diferentes estilos DiSC®.

Módulo 4: Estrategias de Ventas DiSC® para adaptarse al Estilo de su Cliente: Descubriendo cómo hacer sentir mejor a su cliente en un entorno de ventas.

Módulo 5: Práctica de Adaptabilidad de Estilos: Venta uno a uno: Encontrando las mejores prácticas para adaptarlas a su entorno de ventas.

Módulo 6: Práctica de Adaptabilidad de Estilos: Las Cartas y las Ventas Grupales: Incrementando su adaptabilidad en situaciones específicas.

TRANSFORMATION FOR
MEANINGFUL RESULTS

Human Perspectives International, Inc.
2669 Pala Way, Laguna Beach, CA
Tel: (949) 376-2814 Fax: (949) 376-2816
www.hpiintl.com - corporate@hpiintl.com


Soluciones para recursos humanos