



Cómo Ganar Ventas a través de las Relaciones[®]

Dale Carnegie[®]

Los profesionales de ventas más efectivos de la actualidad están forjando relaciones esenciales con sus clientes para garantizar resultados positivos a largo plazo

Hoy en día, cuando un cliente llega a su puerta ya cuentan con mucha información. Han explorado su sitio web. Conocen los precios, han leído las reseñas de su empresa y están preparados. Entonces, ¿dónde encaja el vendedor? Es simple. Los profesionales de ventas de alto desempeño están haciendo algo que Internet no puede hacer: están construyendo relaciones. Son apasionados y están comprometidos con el éxito de su cliente. Entienden que las relaciones duraderas son la clave para obtener resultados positivos para todos. Y las verdaderas relaciones generan lealtad y referencias, lo que resulta en una combinación lucrativa y, en última instancia, impulsa a los profesionales de ventas a superar sus objetivos.

Incorpórese a nuestro próximo grupo y empiece a ganar con este enfoque de ventas orientado a establecer relaciones de largo plazo con sus clientes. Descubra por qué Dale Carnegie es el líder mundial en el desarrollo de relaciones duraderas y significativas.

Lo que cubriremos:

- Maximizar las ventas mediante la construcción de relaciones con los clientes
- Crear conexiones beneficiosas que amplíen su red
- Cómo la colaboración conduce al compromiso
- Cómo las relaciones crean lealtad para usted y valor para sus clientes
- Comunicar su valor con confianza y facilidad
- Manejar eficazmente la vacilación mediante la construcción de confianza y creencia en sus habilidades

“ El valor único de trabajar con Dale Carnegie es el nivel de personalización de la capacitación. Eso ha sido muy efectivo en términos de cuán personalizada es la experiencia de aprendizaje.”

– Brad Houge, *Project Manager*





Aprenda cómo:

- Establezca metas para su éxito personal y profesional.
- Desarrolle una actitud de ventas dinámica y segura
- Identifique los mejores métodos de prospección para mantener un embudo de ventas ilimitado.
- Establezca relaciones esenciales que aumenten el valor de su servicio al cliente para toda la vida.
- Desarrolle habilidades de escucha activa para identificar oportunidades y minimizar desafíos.
- Establezca credibilidad y comunique el valor de sus soluciones con confianza.
- Use las redes sociales para expandir su influencia en las redes.
- Desarrolle preguntas cruciales para revelar las necesidades del cliente.
- Despierte interés describiendo una solución individual y centrada en el cliente.

A quiénes está dirigido:

A todos los profesionales de ventas que deseen obtener mejores resultados a través del fortalecimiento de sus relaciones interpersonales.

Formato

En formato presencial, virtual (en vivo, en línea) o híbrido. En programas abiertos calendarizados en nuestra web o a través de soluciones personalizadas para empresas. El formato más popular es de una reunión a la semana, durante 8 semanas o de 3 días consecutivos con sesiones virtuales de soporte para complementar la experiencia presencial.



eVolve es la nueva plataforma digital desarrollada por Dale Carnegie con el objetivo de facilitar y crear una experiencia completa y complementaria a la experiencia presencial o virtual conducido por nuestros facilitadores

Con una interfaz sencilla y fácil, **eVolve** ayuda a que el participante logre sus objetivos a través de actividades interactivas seguidas de cerca por nuestros entrenadores de clase mundial.

Mediante un acceso único, usted obtiene una suscripción por 12 meses que le permite reforzar la capacitación o desarrollar nuevas habilidades para enfrentar el próximo desafío en cualquier momento y desde cualquier lugar.

Cómo Ganar Ventas a través de las Relaciones®

Para obtener la lista más actualizada de los horarios de clases y más información, visítenos en línea en: argentina.dalecarnegie.com

Performance Change Pathway™

El marco de diseño y entrega de Dale Carnegie

La experiencia de Dale Carnegie involucra a los participantes desde el contacto inicial hasta el seguimiento y el apoyo para reforzar los comportamientos clave. Nuestra metodología apoya el desarrollo de habilidades y hábitos necesarios para mantener el cambio de desempeño. Creemos que el cambio emocional es tan importante como el cambio de comportamiento. Es por eso que nuestro Performance Change Pathway™ (Camino para el Cambio en el Desempeño) muestra nuestro enfoque deliberado para crear programas de capacitación que impulsen un mejor rendimiento.



Dale Carnegie's Performance Change Pathway™ (Camino para el Cambio en el Desempeño) abarca cinco componentes clave: Entrada, Concientización, Experiencia, Sostenimiento y Resultados. Sabemos que estos componentes son esenciales para el diseño y la entrega de nuestros programas. Formulan una ruta de aprendizaje continuo para que los participantes impulsen los resultados organizacionales.