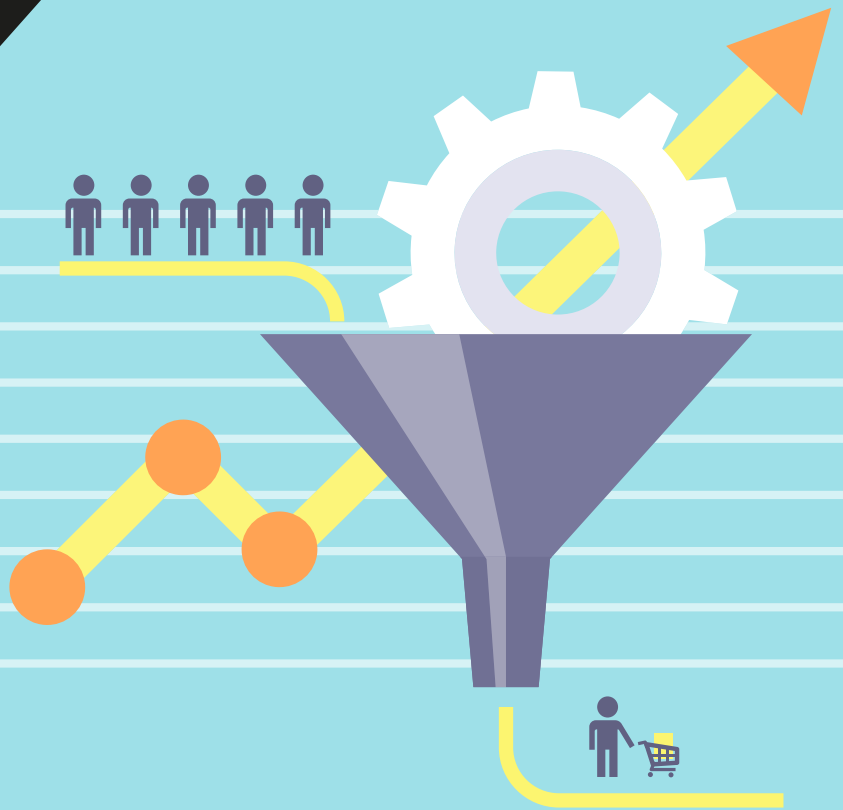


EXCLUSIVO  
AGENCIAS DE  
TRADUCCIÓN



# ¡Aprende a conseguir clientes nuevos de calidad de forma eficaz!

Un programa creado específicamente para responsables en ventas de agencias de traducción

## A quién nos dirigimos

Si trabajas en una agencia de traducción, publicidad o en una editorial, eres:



DIRECTIVO



NEW BUSINESS  
DEVELOPMENT MANAGER



ACCOUNT DIRECTOR



ACCOUNT MANAGER

y tu objetivo es conseguir clientes nuevos de calidad, ¡este curso es para ti!

## Qué conseguirás con este curso de 12 h

- Agilizarás el proceso de consecución de cliente nuevo
- Entenderás bien el proceso de apertura de cliente
- Serás más **sistemático** y por lo tanto más **eficaz**
- **Priorizarás** mejor: entenderás el perfil de tu cliente ideal y sabrás cuáles son las acciones que tienes que tomar para acceder a él
- Tendrás una **mentalidad enfocada a objetivos**
- Comprenderás las **best practices** de venta en el sector de la comunicación

Para reservar y ampliar información puedes llamar al **687 720 463** o escribir a [info@achiever.com](mailto:info@achiever.com)



Verónica González  
Founder and CEO

m: 687 720 463

e: [veronica.gonzalez@achiever.es](mailto:veronica.gonzalez@achiever.es)

/veronicagonzalezportugues/

### 1. Definición de objetivos y estrategia comercial

El comercial tiene que ser capaz de trazar un plan de acción anual, trimestral, mensual y semanal para conseguir los objetivos comerciales. Repasaremos el embudo de venta, el *pipeline* y el cálculo de todos los KPIs relevantes para conseguir objetivos, así como las técnicas para realizar el seguimiento adecuado de los mismos.

### 2. Generación de leads/contactos

Veremos las claves y herramientas para conseguir reunión con los *prospects* adecuados.

Revisaremos cómo clasificar a los leads en base a prioridades y a criterios de segmentación, revisaremos las mejores técnicas para conseguir visita y cómo documentarla en un CRM o sistema compartido y revisaremos la gestión del tiempo adecuada para este bloque de trabajo.

### 3. La visita eficaz

Diseñaremos conjuntamente el guión de visita de cliente nuevo enfocado a cualificar al cliente (detectar si es un cliente con potencial o no) y cómo realizar la visita en función del potencial. Trabajaremos la escucha activa, el *elevator pitch* y repasaremos las mejores preguntas para poder extraer las necesidades del cliente. Revisaremos cómo documentar la visita en un CRM u otro sistema.

### 4. La propuesta y cualificación de la oportunidad

Repasaremos las claves para elaborar una propuesta con más posibilidades de cierre y definiremos los puntos importantes de la reunión de presentación de la propuesta de valor.

Explicaremos las distintas fases de cualificación de la oportunidad y cómo definir las probabilidades de venta en cada fase.

### 5. Seguimiento de presupuestos

¿Cada cuánto tenemos que hacer seguimiento de los presupuestos y cómo? ¿Cuáles son las mejores técnicas para que el presupuesto se convierta en un cierre de la venta?

### 6. Gestión de objeciones

El 97% de los clientes presenta objeciones para la compra. Revisaremos cuáles son las principales objeciones y cómo gestionarlas son claves para la venta.

### 7. Técnicas de cierre

Analizaremos las técnicas de cierre más eficaces para conseguir que un presupuesto pase a *closed-won* y veremos cómo pasar de un sí informal a una orden de compra o a la firma de un contrato.

### 8. Gestión del tiempo para comerciales

En un trabajo con múltiples funciones, ¿cómo podemos optimizar el tiempo para conseguir las máximas ventas posibles?

#### DURACIÓN

12 horas

Opción Extended: 3 días/4 horas cada día

Opción Intensive: 2 días/8 horas día 1 y 4 horas día 2

#### LUGAR

A convenir con cliente



Verónica González  
Founder and CEO

m: 687 720 463

e: veronica.gonzalez@achiever.es



/veronicagonzalezportugues/