

¿ Cómo mejorar tus ventas de servicios al exterior?

19/8/2021

ORGANIZA:



APOYAN:



Ministerio
de Relaciones
Exteriores



Cámara
de Comercio
y Servicios
del Uruguay



Unión de
Exportadores
del Uruguay





¿Cómo medimos el impacto en nuestros clientes?



*Aberdeen group research on how RSP customers perform compared to companies using other sales methodologies



Antes de proponer, nos ocupa entender:
¿Cuáles son sus principales preocupaciones comerciales?

¿Cómo mejoro mis ventas de servicios al exterior?

¿Mando Brochure adjunto?

¿Alcanza con la Web?

¿Cada cuánto hago el seguimiento?

¿Qué le digo distinto para que no suene repetitivo?



¿Cuál es la agenda para mejorar la productividad en ventas de servicios al exterior?

**CREACIÓN
DEMANDA**

**GANAR
OPORTUNIDADES**

**DESARROLLAR
CLIENTES**

**GERENCIAR
PERFORMANCE**



Estrategia de ventas



Proceso de Ventas & Metodología



Desarrollo de talentos de ventas



Herramientas de ventas & tecnología



¿**Cómo** mejoramos nuestra venta de servicios al exterior?

$$\frac{\# \times \% \times \$}{t}$$

Tenemos que elegir qué batalla dar...



Para mejorar la conversión, les pregunto:

¿Cuáles son los principales **motivos** de
pérdida de negocios,
en la gestión de venta de servicios al exterior?



¿Por qué motivos caen nuestros negocios en el exterior?

Venta Exitosa=

**Pain X Power X Visión X Valor X Colaborar
X Compelling Reason to Act**

Pain	Power	Visión	Valor	Colaborar	CRTA
<p>Problema, situación comercial crítica u oportunidad perdida</p> <p><i>¿Ha admitido el comprador que una de estas necesidades debe ser tratada?</i></p>	<p>Personas con influencia y autoridad</p> <p><i>¿Conocemos a estas personas? ¿Podemos acceder a ellos? ¿Podemos influenciarlos? ¿Nos apoyan?</i></p>	<p>Se diferencian nuestras capacidades?</p> <p><i>¿Las partes interesadas están de acuerdo en una visión de una solución? ¿Podemos diferenciarnos?</i></p>	<p>¿La oferta(s) proporciona(n) valor mutuo?</p> <p><i>¿Lo hemos cuantificado? ¿Se compensa suficientemente el pain? ¿Está de acuerdo el comprador?</i></p>	<p>¿Hemos acordado un plan de acción mutuo?</p> <p><i>¿Están colaborando con nosotros? ¿Estamos progresando hacia una decisión? ¿Minimizando el riesgo?</i></p>	<p>¿Hay un evento ligado al tiempo que impulse la acción?</p> <p><i>¿Han compartido una razón de peso para actuar? ¿Qué sabemos las consecuencias de la inacción?</i></p>

A man and a woman are sitting in a modern office environment, smiling and looking at a laptop together. The man is on the left, wearing glasses and a blue shirt, holding a pen and a notepad. The woman is on the right, wearing a dark dress, looking at the laptop. They are sitting on a yellow and grey patterned sofa. A large window is in the background, and a large lamp is on the right. The scene is lit with natural light from the window and the lamp. A semi-transparent grey banner is at the bottom of the image.

Generando conversaciones,
que para el otro sean de valor



Datos de contacto:
Simón Fuhrman
simon@fuhrmanconsultores.com

ORGANIZA:



APOYAN:



Ministerio
de Relaciones
Exteriores

