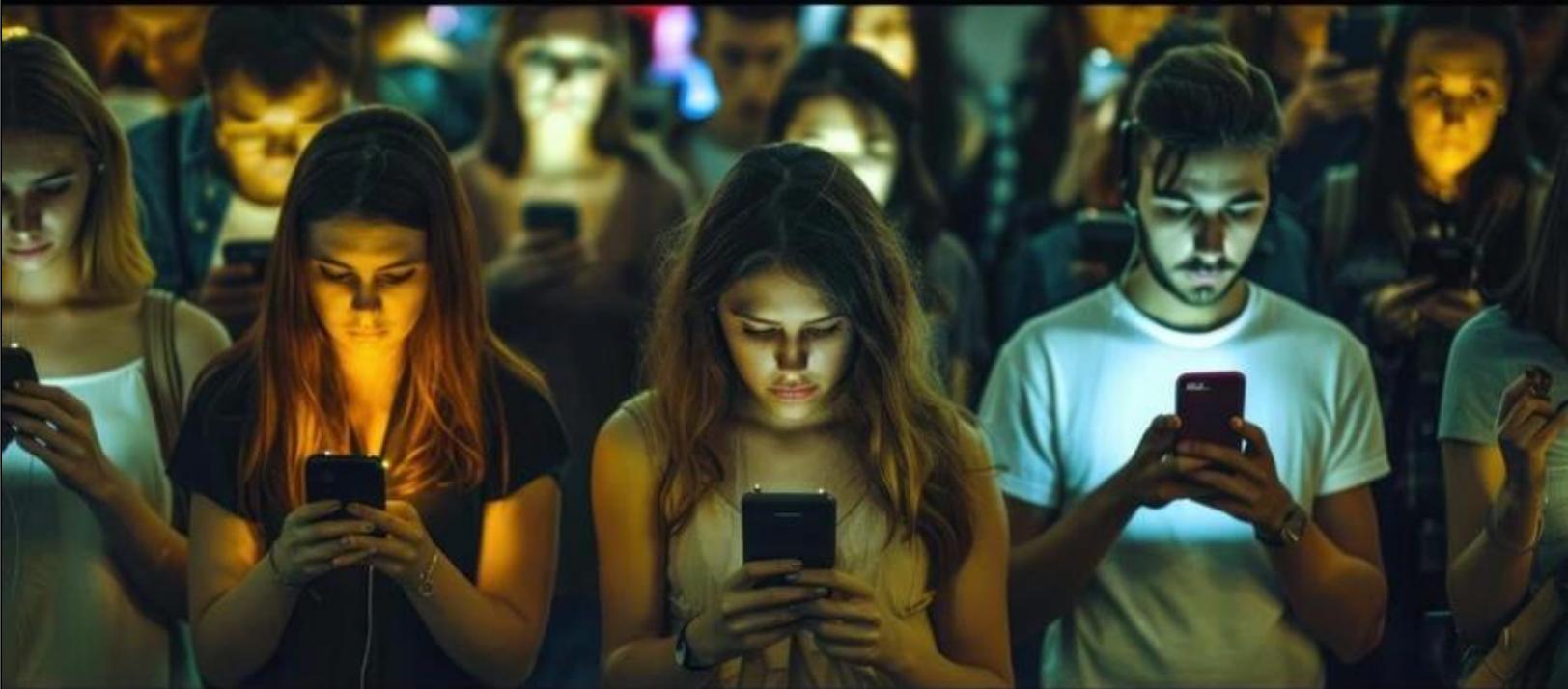


SPIN SALES

ESTRATEGIA DE CONVERSIÓN EFECTIVA



ESTRATEGIA Y TRANSFORMACIÓN B2B



CON UN MERCADO QUE SE COMPORTA ASÍ...

- Falta de audiencia que atienda tú llamada.
- Bajas conversiones desde tus reuniones.
- Falta de monetización de tus oportunidades.
- Persecución de clientes en vez de que ellos vengan.
- Incapacidad de reconocer el valor de tú oferta.
- Tus precios a la baja cada día.
- Falta de diferenciación y reconocimiento de autoridad.
- Incerteza de pronostico.
- Inconsistencia de resultados.
- Alto riesgo de no cumplimiento de cuotas.
- Baja en la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.





EN ESTA NUEVA
REALIDAD,
SI NO ERES VISIBLE,
ERES INVISIBLE.



El arte perdido

LA IMPORTANCIA DEL
ENTRENAMIENTO
EN VENTAS.

LA SOLUCIÓN ES VENDER SIEMPRE.
RECUPERA LA CERTEZA DE PRONOSTICO Y VUELVE A LA
CONSISTENCIA DE TUS RESULTADOS.

HAY QUE CAMBIAR LAS REGLAS,
SOMOS UNA VISIÓN
CONTRACORRIENTE.

NO hacemos lo que todos hacen.

INVISIBLE
IRRELEVANTE
INDIFERENTE
VENDER MÁS
TÉCNICAS DE VENTAS
CÁMBIO
MANEJO DE OBJECIONES
DIFICULTAD EN LA VENTA
VENDER
PRESENTACIÓN
COMUNICAR
PERSECUCIÓN
GENERAR VALOR
CAPACITACIÓN
ADIESTRAMIENTO
TÁCTICA

VISIBLE
RELEVANTE
DIFERENTE
VENDER SIEMPRE
MODELOS MENTALES
TRANSFORMACIÓN
DISMINUCIÓN DE FRICCIÓN
CONTROL DE CONTEXTOS
INFLUENCIAR
RELEVANCIA
CAPTAR, CONECTAR
SOBREDEMANDA
POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO
ENTRENAMIENTO
PRÁCTICA
ESTRATEGIA

SI QUIERES LLEVAR A TÚ EQUIPO AL SIGUIENTE NIVEL
COMENCEMOS A PRACTICAR JUNTOS

Abre la puerta del arte perdido ...



TE ENTREGAMOS LAS LLAVES PARA
CONSTRUIR EL MAPA DE TU ÉXITO EN
VENTAS.



METODOLOGÍAS PROPIAS

SPIN SALES

Una metodología, no una formación.



METODOLOGÍA PARA TRANSFORMACIÓN DE EQUIPOS DE VENTA



REALISMO Y PROPÓSITO

CONOCIÉNDONOS, DONDE ESTAMOS HOY, HACIA DONDE QUEREMOS LLEGAR. BUSCANDO EL BALANCE



EQUIPAMIENTO

LIDERAZGO - ACCOUNTABILITY - IMPETU - INFLUENCIA - DISRUPCIÓN - RELEVANCIA - STORY TELLING - COMUNICACIÓN EFECTIVA - CONEXIÓN - PITCH



ADAPTACION

RECIBIMOS TANTA INFORMACION Y CAMBIAMOS TAN POCO PROCESO - PRACTICA - DISCIPLINA - RESILIENCIA - APRENDIZAJE Y CONOCIMIENTO



LOGRO

PLAN - METODOLOGIA - PUESTA EN ESCENA - PERSONALIZACION DEL MODELO - CORRECCIONES Y ADECUACIONES



SPIN SALES

Una metodología, no una formación.



PREDICT

METODOLOGÍA PARA CERTEZA DE PRONOSTICO EN VENTAS

PLANIFICACIÓN

REVISIÓN

EVALUACIÓN

DESARROLLO

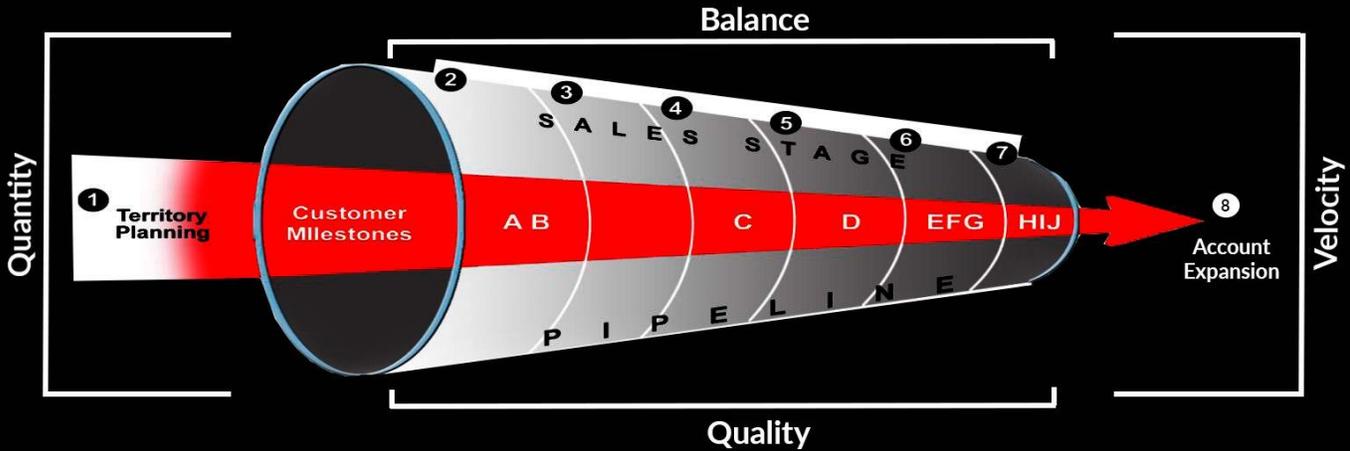
IMPLEMENTACIÓN

CONTROL

TRAZABILIDAD

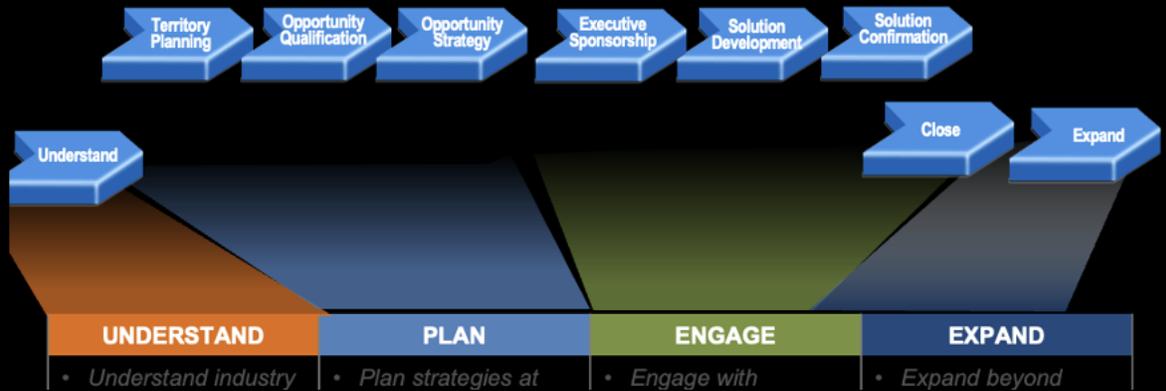
METODOLOGÍAS PROPIAS

KPI DASHBOARD



AGILESALES

EL MODELO



MODELO TRASPASO DE CONOCIMIENTO JOHN MAXWELL



SPIN SALES



Si entras en el programa

Es para actuar, hacer cambios y transformar lo que tienes ahora.

Práctica y Entrenamiento

SPIN SALES

Transformación para tu equipo de ventas, moviéndolos a una venta elegante y sofisticada, donde disminuimos la fricción y proyectamos consistencia, sin sensación de forzar ni perseguir. Basada en certezas de pronóstico y entregando la metodología para el control del proceso

SPIN SALES



Un concepto boutique, pocos proyectos personalizados, guiados y acompañados en busca de la transformación.



Una experiencia de trabajo conjunta por 22
semanas

Acompañamos, practicamos y entrenamos hasta
conseguir la transformación.

CONTACTO E INFORMACION ADICIONAL



The Other Side Consultora SpA
pancho@franciscodelreal.cl
WB: +56981299329

WEB:

<https://www.spin-sales.com>

LINKEDIN:

<https://www.linkedin.com/in/franciscojavierdelreal/>

CESS: Centro de Entrenamiento SPIN-SALES

<https://franciscodelreal.thinkific.com/courses/ventas>

CANAL YOUTUBE:

<https://www.youtube.com/@franciscodelreal.spinsales>





Francisco Del Real

SPIN-SALES.COM

Vender más es momentáneo, Vender siempre es SPIN-SALES

“Los analfabetos del siglo XXI no serán los que no sepan leer y escribir, sino los que no sepan aprender, desaprender y reaprender.”

ALVIN TOFFLER