

EFECTIVIDAD COMERCIAL

Incrementamos tus ventas y logramos clientes más felices.
Basados en métricas y monitoreo individual y grupal.

QUÉ GANAS:

- Podrás controlar las palancas de venta que permiten incrementar la tasa de cierre
- Generar aumentos sostenibles de tus ventas
- Alinear a tu equipo desde la base emocional - relacional con el cliente
- Medir la performance de los ejecutivos de venta
- Aumentar la satisfacción de los clientes
- Aumentar satisfacción del equipo de ventas

DIRIGIDO A:

Ejecutivos comerciales o personal de ventas, supervisores, jefes y Líderes del equipo comercial

MODELO METODOLÓGICO:

• Opción 1: e-box* (sales action A.V.A.®©)

Paquete online, capacitación, e-learning, con coaching táctico on-line. Podrás ver gráficamente el avance individual y el avance global (KPI's y conductas).

***Stock limitado**

• Opción 2: Presencial (sales action A.V.A.®©)

2 módulo de 4 horas, 1 hora de coaching presencial y coaching táctico on-line. Podrás ver también gráficamente avance individual y global (KPI's y conductas).



EXPERIENCIA CLIENTE

SIEMPRE A LA BASE ESTÁ LA CONEXIÓN CON TU CLIENTE

Lo podemos medir y mejorar. De lo contrario toda tu inversión en experiencia clientes se desvaloriza (infraestructura asesoría, viajes del clientes, coreografías, códigos experienciales, medición de NPS, etc.)

QUÉ GANAS:

- Aumenta la satisfacción de los clientes
- El cliente experimenta una misma experiencia siempre
- Efectividad en la aplicación de los protocolos y pauta de comportamiento de los PEC

DIRIGIDO A:

Ejecutivos y líderes de equipo comerciales y de servicio

MODELO METODOLÓGICO:

• Opción 1: e-box* (sales action A.V.A.®©)

Paquete online, capacitación elearning, con coaching táctico online

Podrás ver gráficamente el avance individual y el avance global (KPI's y conductas)

***Stock limitado**

• Opción 2: Presencial (sales action A.V.A.®©)

2 módulos de 4 horas, 1 hora de coaching presencial y coaching táctico on-line. Podrás ver también gráficamente avance individual y global (KPI's y conductas).



PERSONAL FRONT LINE (VENTAS Y SERVICIO)

PARA TUS NUEVAS CONTRATACIONES, TE PROPORCIONAMOS COLABORADORES SELECCIONADOS Y FORMADOS EN EL MODELO DE VENTA DE EFECTIVIDAD COMERCIAL Y EXPERIENCIA (FREE COST) CLIENTE.
(sales action A.V.A.®©)

QUÉ GANAS:

- Disminuir tiempos de adaptación a tu empresa
- Acelera el desarrollo de su potencial de la nueva contratación
- Disminuye rotación voluntaria
- Aseguramos el desempeño durante los 2 primeros meses
- Modelo de entrenamiento probado con mas de 7.000 empleados de empresas tales como: Banco Itau, BCI, VTR, Clínica Las Condes, etc.

DIRIGIDO A:

Empresas con equipo de ventas y servicio a clientes

MODELO METODOLÓGICO:

- Selección de personas con perfil comercial o para experiencia cliente
- Formación en efectividad comercial (Sale Acción AVA)
- Monitoreado durante los dos primeros meses

