

SOLUTION SELLING – LA VENTA ESTRATÉGICA DE SOLUCIONES

Creando compradores en mercados difíciles o de sistemas y soluciones tecnológicas



El Desafío

Todas las organizaciones tienen la necesidad de comprar cosas, pero odian la sensación de que “se les venda”. Existen experiencias negativas con vendedores que han abusado, manipulado o forzado en cosas que no eran las mejores ni más beneficiosas. Esto es especialmente cierto en soluciones complejas, tecnológicas y con periodos de implantación largos o no conocidos.

La Solución

“Solution Selling®” es un proceso de ventas centrado en el cliente para soluciones y sistemas tecnológicos de más éxito en el mundo, donde las actividades de ventas incluyen un contacto directo y metódico con los clientes potenciales. El objetivo del método “Solution Selling” es permitir que los vendedores/equipo de ventas ayuden a que el cliente potencial identifique su necesidad/problemas, y después encaminarle a encontrar su propia solución concreta, a través de sus habilidades y contando con el valor añadido del proceso de ventas. Es decir, que conduzcan al comprador a conseguir su Solución. “Solution Selling” es un método con una serie de herramientas, ayudas, técnicas y procedimientos, que ayudan a los vendedores y equipo de ventas a alinear sus actividades de ventas con el proceso de compras del comprador y de su empresa.

Los Beneficios

Incrementar las posibilidades de éxito en la venta y por lo tanto de incrementar los ingresos, mediante:

- Mejora de la “calificación” y “descalificación” de los compradores potenciales
- Mejora de identificación de clientes potenciales y ajuste del mensaje durante el proceso de desarrollo del proceso de ventas, a través de un diálogo “consultivo” con el comprador potencial
- Demostración de las ventajas cuantitativas de las propuestas de los productos/servicio del vendedor para el comprador/cliente
- Mejora de las oportunidades de ganar a los competidores
- Mejora en la negociación durante el proceso de cierre de la venta
- Uso de herramientas que ayudan a los vendedores a alinearse con las necesidades de los compradores, y mejora de la información entre las dos partes durante todo el ciclo de ventas.

Para vender de forma efectiva .los vendedores deben conocer el negocio del cliente potencial/comprador (conocimiento de la situación), las capacidades que pueden ofrecer (conocimiento de sus capacidades) y tener la gente y las habilidades apropiadas.

“Solution Selling” ayuda a los vendedores a desarrollar e integrar ese conocimiento y esas habilidades

Reducir el coste de la venta

- Recorte del tiempo del ciclo de ventas con un mayor control de las oportunidades
- Recorte del tiempo del ciclo de ventas mediante el acceso mas rápido a los que toman las decisiones con una mejora del uso de los recursos de la empresa

Mejora de las Previsiones de Ventas

- Mejora de la calificación y descalificación de la oportunidad de venta
- Mejora del previsión de ventas con puntos clave e hitos durante el proceso de ventas ,evitando sorpresas y minimizando el riesgo
- Calificar la probabilidad de éxito en el “pipeline” de clientes

Todos los empleados de una organización en contacto con los clientes se pueden beneficiar de una metodología de procesos de ventas como “Solution Selling”

A quien va dirigido

- **Vendedores y comerciales-** (ejecutivos de cuenta, consultores de pre-venta, etc.) .”Solution Selling” proporciona un valor añadido para cualquiera en un rol de ventas o comercial, independientemente del tipo de cliente o del tipo de producto que vendan.
- **Profesionales de Marketing-** comprendiendo la metodología de “Solution Selling” , pueden ayudar a sus colegas de ventas en la empresa a tener los mensajes apropiados para los productos apropiados y para los clientes apropiados , en le momento oportuno. Consiguiendo al mismo tiempo sus propios objetivos de marketing.
- **Especialistas de Apoyo de Ventas-** juegan un papel muy importante en la consecución de las ventas .Este tipo de profesionales se benefician al adquirir las herramientas para mejorar su rendimiento profesional, y ser mucho mas efectivos en su contacto con los clientes y clientes potenciales.
- **Directores y ejecutivos de Ventas-** Es fundamental que los altos y medios ejecutivos encargados del liderazgo, así como de los resultados y de la gestión ,monitoreo y control de equipos de ventas ,es fundamental que conozcan la metodología de “Solution Selling”