



### Contenido Programático

**PROGRAMA  
INTEGRAL DE  
EXCELENCIA  
EN VENTAS  
Y  
CANALES  
DE  
DISTRIBUCION**

#### Objetivos:

- Segmentar el portafolio de cuentas para mejorar el foco en las ventas.
- Establecer las bases para la colaboración con el cliente
- Alinear efectivamente las actividades de venta con el proceso de compra del cliente.
- Expandir el relacionamiento con el cliente.
- Mejorar la predictibilidad de las futuras fuentes de ingresos de la Cuenta.

#### Agenda:

1. Estableciendo los fundamentos:
  - Conformación del Equipo de Cuenta.
  - Construcción del Plan de Cuenta.
2. Colaboración:
  - Acercamiento colaborativo.
  - Plan de Negocios Colaborativo
3. Inversión:
  - Gerencia de Cuenta bajo las expectativas de Cliente.



# Módulo II

Martes 07 y  
Miércoles 08 Junio 2011

## PLANIFICACIÓN Y GERENCIA DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO *Opportunity Planning and Management*



### Contenido Programático

## PROGRAMA INTEGRAL DE EXCELENCIA EN VENTAS Y CANALES DE DISTRIBUCION

### Objetivos:

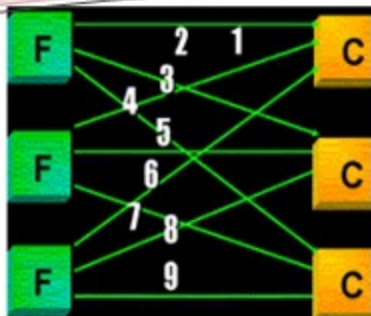
- Entender los habilitadores personales y de negocio del cliente.
- Posicionarse positivamente contra la competencia.
- Dirigir el mensaje a los tomadores de decisión e influenciadores del proceso de compra.
- Desarrollar una solución alineada a la estrategia de ventas.
- Planificar y ejecutar exitosamente como equipo de ventas.
- Minimizar los riesgos en la oportunidad.

### Agenda:

1. Entendiendo cómo trabajan las Organizaciones.
2. El Proceso de Calificación y Alineamiento.
3. Mapeando la Influencia.
4. El proceso de Descubrimiento.
5. Aprendiendo a construir el Mapa de Colaboración.
6. Desarrollando y elaborando el Mapa de Solución.
7. Mejores prácticas para la presentación de la Solución.



InfoMentis  
LatinoAmerica, Inc.



## Contenido Programático

# PROGRAMA INTEGRAL DE EXCELENCIA EN VENTAS Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN

### Objetivos:

- Entender la dinámica de negocio de un canal de distribución.
- Conocer los habilitadores personales y de negocio de los tomadores de decisiones en el canal de distribución.
- Posicionarse positivamente contra la competencia.
- Desarrollar un relacionamiento exitoso para ambas organizaciones (canal y fabricante/mayorista).
- Planificar y ejecutar como equipo extendido de ventas.
- Maximizar las oportunidades de negocio.

### Agenda:

- **Dinámica de Negocio de un Canal de Distribución:**
  - Por qué tenemos Canales?
  - Elementos Financieros en el Gerenciamiento del Canal.
  - El DINERO lo es TODO.
  - La Propuesta de Valor.
  - Elementos Claves en el Relacionamiento con el Canal.
- **Gerenciando la Relación con el Canal:**
  - Planificación del Portafolio de Canales.
  - Conociendo al Canal de Distribución
  - Creando Valor a través de la Interacción.
  - Comunicando el Valor.
  - Plan de Negocios.
  - Revisión del Plan de Negocios