

MÉTODO SELL IT®

MÓDULO II

1. APRENDE A PREGUNTAR (SPIN SELLING)
2. CONÓCETE Y ELIMINA CREENCIAS LIMITANTES
3. ADIÉSTRATE EN 40 TÉCNICAS DE STORYTELLING
4. PRACTICA EL MÉTODO

*Conviértete en un
Vendedor Profesional*

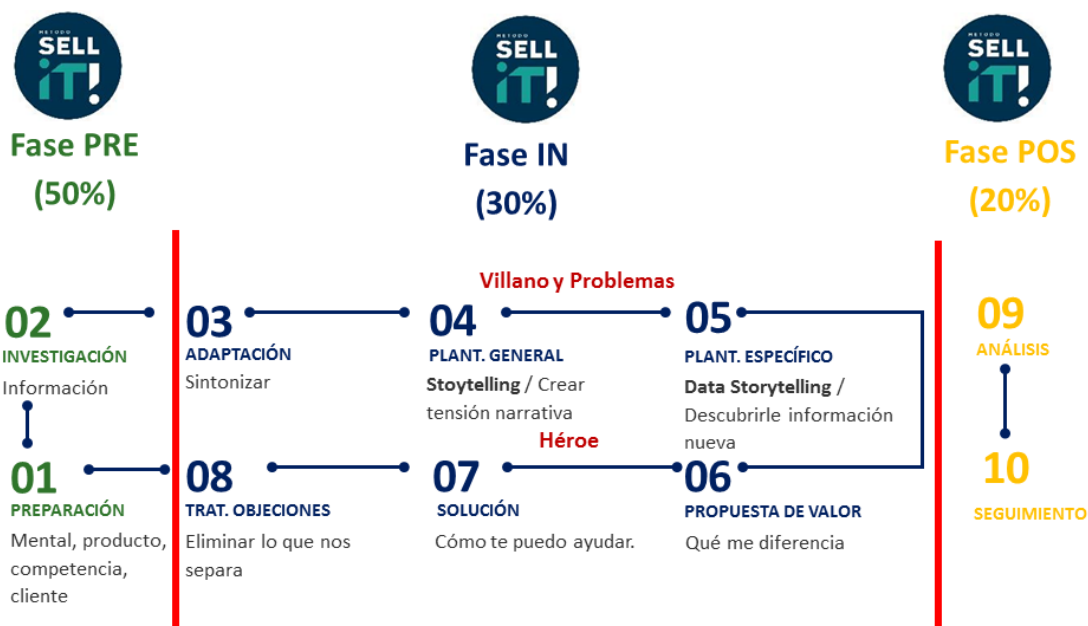
Presencial + On Line Directo

www.metodosellit.com



Optimismo; Fortalezas; Método SPIN Selling;
Storytelling; Presentaciones brillantes;
Estructura tu proceso comercial





www.iosulazcoz.es

Introducción

Una vez que el alumno ha conocido los elementos que componen el Método Sell it, se trata de integrarlos en una secuencia de 10 pasos que te proporcionará una guía para saber qué hacer en todo momento delante de un cliente y, además, hacerlo con un criterio y objetivo claros: vender bien.

En este Módulo se trabaja la parte mental del vendedor; técnicas de Storytelling y Data Storytelling; Método SPIN Selling para hacer preguntas que venden y se realiza un ejercicio práctico de aplicación del método.

El Método SELL it!® está especialmente diseñado para construir valor y diferenciarse de la competencia en tres niveles: producto, vendedor y empresa.

Módulo II avanzado; práctica del método

- Trabajo de la **preparación mental**: diagnóstico (Test) y aprendizaje de **optimismo mediante casos reales**.
- **Identificación de creencias limitantes** en el vendedor: trabajo de las tres dimensiones del optimismo y técnicas para superarlas.
- Introducción al trabajo con **fortalezas**.
- 30 Técnicas de **Storytelling**; cómo elaborar discursos comerciales de primera.
- El arte de hacer preguntas que venden; **aprende a hacer preguntas que te sirvan**.
- **Práctica del Método Sell it** (empezamos a andar); integración de todos los elementos.
- Método Sell it cuando **no dispongo de datos**.



www.iosulazcoz.es

En este módulo no solo aprenderás a integrar los elementos que componen el método - en una secuencia de 10 pasos-, sino que lo reforzarás con tres partes muy importantes en la labor de un vendedor:

1. **La parte mental**: en las formaciones trabajo el diagnóstico y el aumento de los niveles de optimismo del vendedor.
2. **El arte de contar historias**: enseño 45 técnicas de storytelling.
3. **Preguntas que venden**: qué y cómo preguntar.

Los mejores vendedores del mundo son muy optimistas, y no solo sueñan con situaciones favorables, sino que planifican y movilizan todos sus recursos para conseguir sus objetivos.

El principal obstáculo al que deben aprender a enfrentarse, tanto los vendedores como las empresas, es el de sus creencias acerca de situaciones que creen insalvables.

Lo más inteligente que puede hacer una empresa cuando seleccione vendedores, es seleccionar optimistas como lo hacen las principales empresas del mundo entre las que destacaré la NASA y Metropolitan Life.

Dado que las ventas son cada vez más complejas, es preciso enfrentarse al mercado de este siglo XXI con herramientas potentes y de demostrada eficacia.

Si quieres vender más hoy no vendas como ayer. Aprende cómo usar los mejores métodos de venta reunidos en el Método SELL it! ®. La manera de diferenciarse de la competencia es hacer las cosas mejor, y para conseguirlo deberás aprender de los mejores, te ahorrará mucho tiempo y dinero.

OBJETIVOS:

- **Enseñar el Método SELL it ®** Que reúne la metodología que siguen los mejores vendedores del mundo. El método integra los métodos más eficaces de venta existentes en el mundo.
- Enseñar al vendedor a crear discursos comerciales de primera a través del **Storytelling y el Data storytelling. Más de 40 técnicas son impartidas.**
- **Entrenamiento en optimismo:** Preparar mentalmente al vendedor y eliminar del vendedor creencias limitantes acerca de su profesión, su empresa, o su sector. Enseñarle a discutir sus propios pensamientos.
- Entrenar al vendedor a **construir valor** a lo largo de su visita de ventas. Fórmula del valor y desarrollo.
- Dotar al alumno de una **estructura secuencial** en su discurso de ventas, con herramientas que supongan no sólo el cierre, sino un aporte de valor continuo.
- **Posicionar** al vendedor como un verdadero profesional de las ventas que construya credibilidad y confianza ante su interlocutor.
- **Aumentar las ventas** de nuestro vendedor.
- **Entrenamiento práctico** en el método con la integración de los 10 pasos aprendidos en el Módulo I básico.

CONTENIDO (Práctica avanzada del Método)

El Método SELL it!:

✓ 10 fases :

- *Fases PRE-VISITA*

1. Preparación mental

- Test Oficial Optimismo Universidad de Pensilvania
- Dimensiones Optimismo
- Role Play de discursos pesimistas y optimistas de vendedores
- 6 Técnicas para aumentar nuestro nivel de optimismo

Empoderamiento

- Test VIA de Fortalezas Universidad de Pensilvania
- Determinación de tus 5 fortalezas principales
- Integración de tus fortalezas en tu trabajo como vendedor
- Mapa de fortalezas del equipo

2. Investigación comercial híbrida

- Método Consultivo
- Redes Sociales / LinkedIn
- Investigación cliente potencial
- Medios de comunicación
- Análisis on line / off line de la competencia
- Perfil comprador, segmentación, etcétera.

- *Fases IN ; Ensamblaje*

3. Adaptación

Personalidad comprador

- PNL ; Sistema VAK
- Método DISC (personalidad comprador); Test DISC
- Lenguaje específico sector, empresa, departamento

4. Planteamiento general (Cerebro emocional); Storytelling

5. Planteamiento específico (Cerebro racional): Data Storytelling

6. Propuesta de valor doble Binomio Producto y Persona

7. Nuestra solución

8. Argumentación, Tratamiento de objeciones ; Lenguaje permitido y lenguaje prohibido

9 Análisis

10 Seguimiento; CRM.

Nota: Es un diagrama de flujo, aplicaremos de manera secuencial de la primera fase a la última. El único elemento que es transversal y que puede aplicarse cuando sea oportuno, es el cierre.

DURACIÓN

12h

INCLUYE

Todo el material formativo impartido en cada uno de los dos módulos: más de 200 slides y vídeos.

CALENDARIO, HORARIO y SESIONES

- En documento adjunto.

GRUPO LINKEDIN

Tendrás acceso al Grupo Método Sell It en LinkedIn donde se continuará la formación sin cargo para el alumno.

En Gorraiz, a 10 de Abril de 2024