



MERDIZ
Propuestas de Valor.



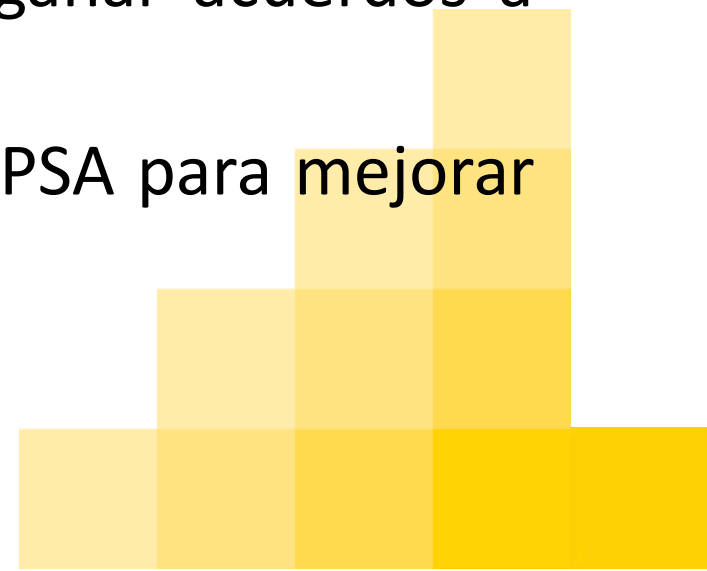
**Macro Distribuidor
de Lubricantes Shell**

SPANCOP POPSA

Herramientas básicas de la Propuesta de Valor

Objetivos

- Mejorar el manejo de la actividad de ventas para aumentar la productividad
- Llegar a ser mejores profesionales de ventas para ganar acuerdos a través del proceso de SPANCOP
- Preparar nuestras visitas a clientes por medio del POPSA para mejorar nuestros resultados
- Incrementar la efectividad en la negociación



SPANCOP

la definición...

- **Suspect** (Sospechoso)= *Oportunidades Estratégicas*
- **Prospect** (Prospecto)= *Evaluación de la Oportunidad*
- **Analysis** (Análisis)= *Crear una relación de confianza para descubrir necesidades y acoplar nuestra propuesta de valor a la satisfacción de las necesidades del cliente*
- **Negotiate** (Negociación)= *Crear soluciones Ganar/Ganar*
- **Close** (Cierre)= *Confirmando el Compromiso Final*
- **Order** (Orden)= *Obteniendo la primera Orden de Compra*
- **Payment** (Pago)= *Seguimiento hasta llegar a la transferencia bancaria*

SOSPECHOSO - Define la Estrategia para calificar a un sospechoso

La Estrategia define la respuesta a éstas preguntas

- ¿Con quién vas a hablar?
 - ¿Qué segmentos son estratégicos?
- ¿De qué vas a hablar?
 - ¿Sabes qué preguntas vas a hacer?
- ¿En qué orden?
 - ¿Qué es lo más importante que necesitas saber?

¿Conoces tu propia estrategia?

¿Qué tan CLAROS son tus objetivos?

En otras palabras: ¿Sabes a dónde vas?





**Macro Distribuidor
de Lubricantes Shell**

SOSPECHOSO – Planeando, Ejecutando y Evaluando la Cita de Ventas

Planeador de Cita de Ventas POPSA



**Microsoft Excel
Worksheet**



SOSPECHOSO

¿Cuál es la puerta a la siguiente etapa?

Haber hecho un contacto inicial con el cliente, en el cual se determina si existen oportunidades estratégicas

ACORDADAS CON EL SUPERVISOR

S	P	A	N	C	O	P
✓ <input type="checkbox"/>						

PROSPECTO – Evalúa la Oportunidad

Evaluar la Oportunidad no es simplemente definir si el prospecto llegará a comprar, es definir el criterio para evaluar la mejor oportunidad

- ¿Cuál es el alcance de la estrategia?
- ¿Qué tan rentable es la propuesta?
- ¿Cuál es el factor “persona”?
- ¿Qué tanto llevará cerrar el trato?



PROSPECTO – ¿Cómo lo Califico?

Herramienta de calificación



Microsoft Excel
Worksheet



PROSPECTO

¿Cuál es la puerta a la siguiente etapa?

Haber calificado la oportunidad

El cliente es oficialmente calificado como un prospecto estratégico

S	P	A	N	C	O	P
✓ <input type="checkbox"/>	✓ <input type="checkbox"/>					

ANALISIS – Crear la confianza necesaria para entender al cliente

Sin confianza, no hay oportunidad. El llevar una buena relación, es sólo una parte del proceso. Un fuerte acercamiento es definido por qué tan bien conoces las necesidades del cliente

- ¿Qué necesitas dejar de hacer?
- ¿Qué necesitas comenzar a hacer?
- ¿Cuáles son los factores personales?
- ¿Cuáles son las demandas del negocio (del cliente)?
- ¿Y las de tu negocio?



ANALISIS

¿Cuál es la puerta a la siguiente etapa?

Haber creado relación con el cliente y haber descubierto sus necesidades.

El cliente acepta cuáles necesidades existen y pueden ser cubiertas con nuestra propuesta

S	P	A	N	C	O	P
✓ <input type="checkbox"/>	✓ <input type="checkbox"/>	✓ <input type="checkbox"/>				

NEGOCIACION – Construyendo soluciones GANAR/GANAR

El arte de negociar, inicia el proceso de la venta...

- Antes de presentar cualquier oferta o solución; la actitud, la preparación y las tácticas adecuadas, son la llave de una negociación exitosa.
- Elige la mejor Actitud!
- ¿Cómo te preparas?
- ¿Cuáles son tus mejores tácticas de negociación?
- ¿Tienes suficientes tácticas?
- ¿Son las adecuadas? ¿Necesitas ayuda?



NEGOCIACION

¿Cuál es la puerta a la siguiente etapa?

Haber creado soluciones Ganar-Ganar, el cliente acepta las soluciones propuestas en el CVP y su valor

S	P	A	N	C	O	P
✓ <input type="checkbox"/>	✓ <input type="checkbox"/>	✓ <input type="checkbox"/>	✓ <input type="checkbox"/>			



CIERRE – Confirmando el Compromiso Final

Manejo de objeciones y cierre del trato. El manejo de objeciones efectivo, debería hacer que el precio no sea un factor de gran relevancia.

Simplifica tus cierres...

- ¿Porqué deberían comprar?
- ¿Qué están comprando?
- ¿Qué te están comprando?
- ¿Qué tal resultará?
- ¿Qué más necesitan saber para tomar una decisión?



CIERRE

¿Cuál es la puerta a la siguiente etapa?

Haber obtenido el compromiso final, se ha firmado todo el papeleo

S	P	A	N	C	O	P
✓ <input type="checkbox"/>	✓ <input type="checkbox"/>	✓ <input type="checkbox"/>	✓ <input type="checkbox"/>	✓ <input type="checkbox"/>		



ORDEN – Obteniendo el primer pedido

Los acuerdos formales son una cosa y los acuerdos activos son otra.
Proveer el soporte y profesionalismo necesarios para comenzar el ciclo de negocio.

- ¿Dónde puedes influenciar para acelerar el proceso?
- ¿Qué estás entregando a tu cliente?
- ¿Qué tan efectiva es tu comunicación con tu cliente y con tu equipo?

ORDEN

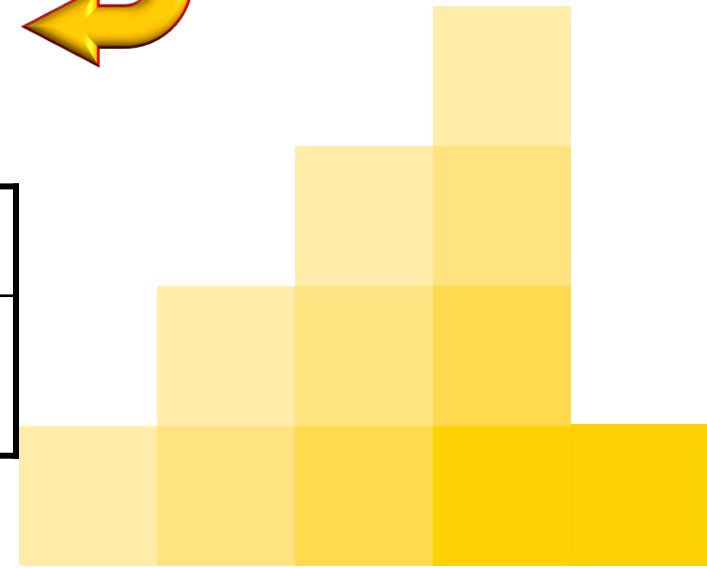
¿Cuál es la puerta a la siguiente etapa?

Haber obtenido la orden

La orden ha sido entregada exitosamente



S	P	A	N	C	O	P
✓ <input type="checkbox"/>	✓ <input type="checkbox"/>	✓ <input type="checkbox"/>	✓ <input type="checkbox"/>	✓ <input type="checkbox"/>	✓ <input type="checkbox"/>	



PAGO – Seguimiento hasta el pago

Mientras el dinero no esté en la cuenta bancaria, el trato no ha terminado.

- Haz valer el compromiso
- Maneja las expectativas (de ambos lados)
- Permanece atento





**Macro Distribuidor
de Lubricantes Shell**

Resumen

Merdiz está comprometido a tener a los mejores
profesionales en ventas de valor

TU ERES UNA PARTE VITAL DE ESTE COMPROMISO!

“Aquellos que creen que pueden y aquellos que
creen que no pueden, ambos están en lo
correcto.”



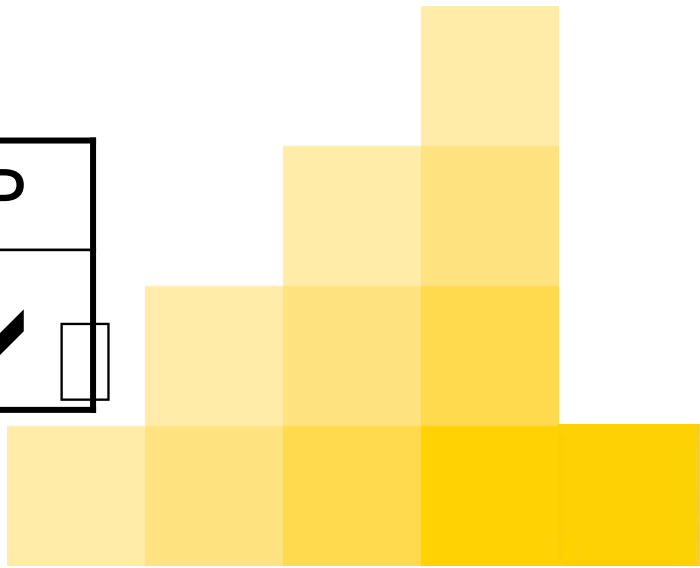


Macro Distribuidor de Lubrificantes Shell

PAGO

¿Cuál es la puerta a la siguiente etapa?

BUSCA NUEVAS OPORTUNIDADES

[illegible]



**Macro Distribuidor
de Lubricantes Shell**

EJERCICIO DE SPANCOP



Microsoft Excel
Worksheet





**Macro Distribuidor
de Lubricantes Shell**

GRACIAS !

