



8414-1662



TALLER

# **Seguimiento en Ventas** *haciendo que las ventas sucedan!*

La mayoría de los equipos de ventas NO DAN SEGUIMIENTO, y menos del 10 a 15% de los prospectos interesados y menos del 5% de las llamadas salientes, se logran cerrar en el primer contacto. La mayoría de las ventas se cierran si los vendedores dieran un seguimiento puntual de al menos 5 contactos.

Esta taller enseña a su equipos de ventas como APROVECHAR AL MÁXIMO los prospectos o leads que llegan por los medios tradicionales y digitales para cerrar la mayor cantidad de ventas y co-diseñamos con su equipo el protocolo de ventas que la empresa requiere para mejorar sus tasas de conversión, a lo largo del pipeline (embudo) que va desde los prospectos hasta la venta y la posventa.

APRENDERÁ CON NOSOTROS COMO INCORPORAR  
MEJORES PRÁCTICAS DE SEGUIMIENTO A SUS VENTAS



Prueba escriba de evaluación de contenidos con reporte a la gerencia.



Le queda a la empresa como **Valor Agregado** el **Protocolo de Ventas**: documento que muestra as etapas de seguimiento por el cual prospectos (leads) se convierten en ventas.



Tiempo del taller: 180 min



Yurán Bonilla [ybonilla@grupoalliancecr.com](mailto:ybonilla@grupoalliancecr.com)  
Tel: 4081-6572 o 8414-1662

# 2/5

Más del 80% de las ventas se cierran después del 5to contacto, pero la mayoría de los vendedores sólo hacen 2 contactos.