



# GERENCIA

## De cuentas

**DOOR**<sup>TM</sup>  
- TRAINING & CONSULTING -



# Temario Tentativo

•  
¿Cuál es la diferencia entre  
vender y gerenciar?  
Construyendo el proceso  
de gerenciamiento de venta.

La planificación:  
¿A qué dedicamos nuestro tiempo?  
¿Dónde nos enfocamos?



•  
Barreras a la planificación.  
Tips de planificación efectiva.  
Fuentes de captación de clientes.  
Análisis de mis cuentas.  
Conociendo a mi contacto: Modelo D.R.S.  
F.O.D.A.  
Análisis de la Competencia.



•  
Detectando mi oportunidad en el cliente.  
Definiendo objetivos de venta.  
Validando mis productos y servicios:  
Identificando nuestro valor agregado.  
La rentabilidad de mi propuesta.



# Temario Tentativo



Oferta de Servicios: Cómo hacerla atractiva, qué debo tener en cuenta.  
Validación interna y externa.  
La comunicación con el cliente.  
Cómo influir en mi contacto: Cómo venderle la necesidad.



Propuesta refinada.  
Cierre de Ventas.  
Seguimiento y Evaluación del Proceso.  
Plan de Acción y Socios del Aprendizaje.