

O que oferecemos?

Pacote de valor agregado para automação de vendas que integra ferramentas, metodologia de vendas, treinamento e coaching oferecidos como prestação de serviços. Como benefícios diretos às organizações, a automação de venda permite aos vendedores o melhor aproveitamento de suas habilidades, potencializam e validam a percepção de seu posicionamento e do momento no ciclo de vendas, apoiando e fornecendo subsídios à tomada de decisão.

Estamos falando de como ajudar o vendedor a ser mais eficaz e eficiente!

O aumento nas vendas com redução de custos são razões inquestionáveis para automatizar seus processos de vendas. Encontrar mais tempo para prospectar oportunidades enquanto melhora as chances de ganhá-las é uma combinação muito poderosa. O nirvana do profissional de vendas e o sonho de resultado da organização juntos em uma única oferta.

Quem somos?



Metodologia de vendas e treinamento aplicados a automação de vendas são objeto de nossa atuação. Há cerca de dois anos, licenciados no Brasil e América Latina, o pacote de conteúdo, metodologia e ferramentas desenvolvido pela SalesWays Inc, empresa canadense, e publicada no livro “Automação de Vendas Aplicada com Precisão” de Keith T Thompson o qual foi traduzido e adaptado para o Brasil.



Além de tratar a questão da venda consultiva (prospecção, vendas de solução, account planning, etc..) a metodologia na qual nossa abordagem é baseada, diferentemente de nossos concorrentes- TAS, Solution Selling entre outros - não trata somente perguntas fazer, o que ouvir quando está na frente do cliente. Esta abordagem limita a visão a uma oportunidade somente. Tal como perceber somente uma árvore no meio da floresta. Nosso conteúdo ensina como enxergar a floresta, levando em consideração o posicionamento relativo das árvores. Isto é o OPM mostra como entender a perspectiva e posicionamento de cada oportunidade em relação às outras de sua carteira. “**Opportunity Portfolio Management**” – OPM é o nome do programa. Para que possa ser aplicada no dia a dia do vendedor, a metodologia foi implementada para ser utilizada em conjunto com as principais soluções de CRM disponíveis no mercado através da família **Sales Cycle Manager**®.

Quais os benefícios tangíveis?

- Cria e potencializa conhecimento das oportunidades enquanto permite o aumentar o seu portfólio pelo melhor aproveitamento do tempo
- Prioriza as oportunidades de forma a concentrar esforços naquelas que apresentam melhor potencial de resultados.
- Reconhece quando um ciclo de venda começa de forma a melhorar a eficiência em relação à competição.
- Gera previsões mais precisas a partir do aumento da capacidade de “prever” resultados eficazmente.
- Constrói processos de venda mais estáveis planejando e executando estratégias vencedoras.

Sales Cycle Manager



O ambiente de vendas de hoje, 24 horas mal é suficiente. Vendedores são confrontados com todos os tipos de desafios: horários conflitantes, clientes altamente demandantes e competição feroz. Eles precisam de toda vantagem que for possível de ser obtida. **Sales Cycle Manager** é esta vantagem.

A família de aplicativos **Sales Cycle Manager** inclui soluções para Microsoft Dynamics®, Microsoft Windows®, Microsoft Excel®, Lotus Notes® & Domino, Plusoft®, Oracle CRM®, Salesforce.com Appexchange® e a nova versão “Sales Cycle Manager on Demand” disponível através da *cloud* e *as a service*.

As soluções Sales Cycle Manager transcendem os tradicionais aplicativos para gerenciamento de oportunidades por utilizar a metodologia comprovada da SalesWays, com sua exclusiva abordagem para determinar com precisão, probabilidade e prioridade de cada oportunidade assim como o exclusivo “**Sales Advisor**”.



Sales Advisor

Veja mais em www.salesways.com.br