SERVICIOS PROFESIONALES

GENERACION DE DEMANDA - REINGENIERIA

servicios
IBEROAMERICA

CURSOS ONLINE
IBEROAMERICA

SERVICIO DE PROSPECCION - FARMING - REINGENIERIA - TECNICOS COMO COMERCIALES

Nuestros Servicios Profesionales producen grandes resultados a bajo costo y se integran fácilmente a su estructura.

(+52 55) 4170-8078
(+54 11) 5199-0512
(+51 1) 641-9365
(+57 1) 344-1462

(+34) 675 912 353
WhatsApp (+54911) 6790-5725
www cursosonlineIB.com
atcliente@cursosonlineIB.com

(+56 22) 899-9390
(+58286) 774-1088
(+598) 996-49471
(+51 1) 641-9365

servicios
IBEROAMERICA

PRESENTACION

En la actual coyuntura de mercado donde las empresas intentan aumentar sus ventas por todos los medios y estrategias posibles, disponer de una buena cartera de clientes, cumplir con los compromisos y mantener un buen portfolio de productos competitivos parece no alcanzar.

Las empresas necesitan mayor eficiencia y facturación para poder vivir mejor.

Contar con buenos equipos comerciales es imprescindible pero no alcanza y disponer de técnicos que recorren los clientes y de vez en cuando parece que es muy poco. Se necesita más.

Servicios Iberoamérica, una empresa del Grupo Cursos Online Iberoamérica**,** ha diseñado cuatro servicios que se integran fácilmente a la estructura que posee su empresa y están basados en la vasta experiencia de nuestros profesionales en el ámbito Corporativo.

La implementación de nuestros **Servicios Profesionales** se coordina con su empresa a nivel de detalle, logrando integrar los mismos al funcionamiento de la misma y optimiza el conocimiento y experiencia de sus profesionales.
Básicamente, cualquiera de nuestros servicios tiene estas características:

- Reuniones físicas y/o virtuales periódicas con los responsables de las áreas
- Mediante la utilización de nuestro CRM y de completas BDDs que poseemos, generamos grandes oportunidades en potenciales clientes o nuevas áreas de sus clientes actuales.
- En particular para realizar Reingeniería, basamos el trabajo de optimización en procesos simples y con foco en su cliente.
- Establecimiento de KPIs para medir resultados
- Reportamos semanalmente nuestro trabajo y por supuesto los logros.
- Tomamos pleno conocimiento de su negocio para implementar adecuadaente nuestros servicios, a pesar de que somos personal externo. Aseguramos resultados.

A través de profesionales con conocimiento y experiencia, mucha dedicación y técnicas específicas que han sido probadas, logramos grandes resultados con costos muy bajos para el cliente. **Hacemos lo que su empresa hace tiempo quería hacer!**

SERVICIO DE PROSPECCION

Conseguimos las reuniones con sus potenciales clientes.

Prospectar de manera sistemática para generar mayor demanda en las empresas es uno de los objetivos más buscados y a la vez más difíciles.
La captación de nuevos clientes es una tarea que en general se lleva a cabo de manera aislada e insuficiente. La gestión de la fuerza de ventas de la empresa, abocada a cumplir objetivos a corto plazo, en general no incorpora la acción de prospección como parte de su trabajo.

Nosotros ofrecemos:

- Trabajo sistemático externo y coordinado con su empresa, abocado a la generación de demanda en los clientes potenciales y sus procesos.
- Utilización de nuestra base de Contactos Corporativos. Las mejores Compañías, las que más facturan y las de mayor personal, con los principales datos de posicionamiento en su rubro y en el mercado. Para cada empresa disponemos de sus principales contactos (CFOs, CIOs, CEOs y otros importantes perfiles), así como sus principales datos de contacto,
- Articulación de una estrategia ya comprobada de Prospección y a su vez coordinada con su empresa.
- Reportes semanales de avance y resultados, así como la fijación de métricas.
- Capacitación online que fortalece las habilidades de comerciales y técnicos, para que las reuniones posteriores sean más efectivas.
- Entregamos el Account Planning de cada una de las empresas con la que se concreta una reunión, especificando los principales datos de la misma y acciones sugeridas.
- Resultados comprobados. Brindamos semanalmente reuniones concretadas con los principales clientes potenciales del mercado junto con un Account Planning de la empresa.

Nosotros le coordinamos reuniones con los potenciales clientes a los que siempre quiso acceder y los ayudamos en el proceso, el éxito comercial posterior será fruto de su oferta y sus habilidades de ventas.

SUS TECNICOS COMO COMERCIALES

Sus técnicos "de campo" pueden incorporar habilidades y generar grandes oportunidades comerciales

En la actual coyuntura ya no alcanza con tener un plantel de grandes vendedores. El trabajo sistémico (entendido como que todos los actores deben contribuir al éxito comercial) es una necesidad. En este marco, el papel del personal técnico debe cumplir un rol fundamental. Ellos son los que tienen la mejor llegada a los clientes y son los que pueden detectar oportunidades comerciales de manera natural.

Nosotros ofrecemos:

- Incorporación en el personal técnico de su empresa de las habilidades comerciales y estratégicas necesarias para que generen oportunidades de manera natural.
- Recomendamos sistemas de compensaciones para los técnicos que generen oportunidades reales. Este trabajo se realiza en completa coordinación con la empresa.
- Integración de los perfiles técnicos al Sistema Comercial como generadores de demanda, manteniendo su tarea principal en el Áreas Técnica o mismo trabajando en su reconversión al plantel comercial.
- Establecimiento de objetivos alcanzables y seguimiento.

Nosotros les damos habilidades y un marco adecuado de trabajo a los técnicos, la generación de oportunidades comerciales le llegarán de manera fluida.

SERVICIO DE REINGENIERIA PARA PYMES

Mejoramos su organización. De manera simple y rápida generamos mayor rendimiento.

Cuando hablamos de reingeniería, lo hacemos enfocados en el rediseño y la optimización de la PYME en función de su objetivo principal.
Hacemos rendir mejor a los recursos disponibles, optimizamos la estructura organizacional, evaluamos con nuestro cliente los cambios a realizar e identificamos los procesos claves haciendo de los mismos la "columna vertebral" de nuestro trabajo.

Nos enfocamos en su negocio y en su cliente. Desde esa perspectiva es que buscamos mayor capacidad de respuesta a las necesidades y expectativas de los clientes actuales y potenciales.
La reingeniería orientada al proceso lleva implícito una nueva metodología de trabajo, lo que requiere creatividad e innovación, ya que además implicará ajustes de algunas estructuras y en los sistemas de información.

Revisamos detalladamente la estructura de la empresa, la estructura administrativa, su organización, los planes de negocios y de marketing, las políticas comerciales y las herramientas de gestión que disponen.

Los resultados de nuestro trabajo son sorprendentes, pues generamos la información necesaria para identificar problemas u obstáculos, potenciamos recursos no explotados y desarrollamos soluciones prácticas a los problemas.
Tenemos la experiencia y los profesionales para brindarles un gran servicio. Con un planteamiento objetivo e independiente, posibilitamos la corrección de sus problemas, descubrimos las dificultades actuales y por venir, asesoramos en las decisiones y le acompañamos con mayor éxito en su gestión.

SERVICIO PARA UN MEJOR FARMING

Transformamos sus clientes actuales en grandes clientes

En nuestro mercado, disponer de buenos clientes no debe ser un fin en sí mismo sino el comienzo de algo más importante. Esos clientes podemos y debemos hacerlos crecer y transformarlos en mejores clientes (con mayor facturación).
La forma de lograrlo es profundizando la relación y ampliando la acción comercial en otras áreas del cliente.

Nosotros ofrecemos:

- Generación de los Account Planning de sus principales clientes para fijar nuevos objetivos en la Fuerza de Ventas.
- Incorporación progresiva del personal técnico "de campo" en la generación de oportunidades comerciales.
- Coaching y Tutoring de la Fuerza de Ventas para provocar acciones que generen mayor satisfacción en sus clientes y más oportunidades comerciales.
- Utilización de nuestra base de Contactos Corporativos y de nuestro personal de Inside Sales (externo a su empresa) para generan reuniones en áreas no exploradas de sus clientes.
- Reportes semanales de avance y resultados, así como la fijación de métricas.

Usted tiene buenos clientes, nosotros colaboramos con su empresa para transformarlos casi en "socios".

servicios
IBEROAMERICA

atcliente@serviciosIB.com