

Selling Consult

Excel·lència en vendes = Eficàcia + Eficiència

ACTUANT PER AJUDAR A
VENDRE MÉS I MILLOR

Antona & Prat i associats

Selling Consult està constituïda per un grup d'experts professionals, especialitzats en el desenvolupament i la posada en marxa de solucions operatives en les següents àrees:

Vendes i Marketing operatiu

Més de 40 anys d'experiència dels nostres socis avalen la nostra proposta al mercat.

L'experiència, el coneixement, la dedicació i les habilitats de gestió, són la nostra garantia.

Són més de 500 els projectes implantats en diferents sectors d'activitat, el que ens permet oferir propostes 'senzilles', per situacions complexes.



Excel·lència en vendes

(el nostre objectiu)

Analitzem en profunditat cada projecte que se'ns plantegi, valorant conjuntament amb el client les millors opcions adaptades a donar solucions a les necessitats detectades.

Davant les propostes de col·laboració o problemàtiques presentades, proposem al nostre client:

**L'anàlisi complet de la situació
(reconeixement sistemàtic)**

i/o la

posada en crisi del projecte

L'avaluació prèvia del projecte és requeriment indispensable. D'això depen en gran mesura **l'èxit del projecte.**

L'implantació de les accions és sempre d'orientació molt pràctica, acompanyant al client en tot el procés de desenvolupament i orientades a resultats.

Una de les nostres característiques més importants **és el rigor, l'agilitat i la flexibilitat** amb la que apliquem les nostres solucions per a cada projecte, aspectes determinants per que les **nostres solucions siguin d'èxit.**

Els nostres clients habituals es beneficien de l'experiència de **Selling Consult**, utilitzant-la com **element de "Contrast i avaluació" dels seus propis projectes** de Vendes i Marketing operatiu i d'entrenament.

Ens satisfà que el client compti amb nosaltres quan

tenen propostes o nous reptes de Vendes i/o Marketing operatiu.

A partir de l'anàlisi conjunt de la situació, li proposem solucions operatives i senzilles, amb les millors accions directes i les eines pel seu desenvolupament i gestió.

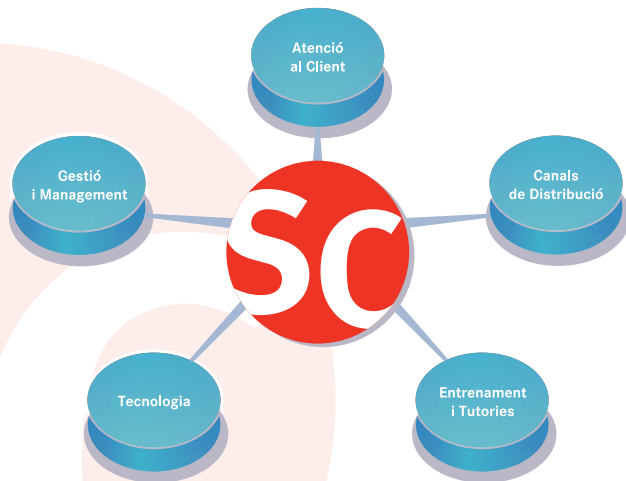
L'acompanyament en els processos d'implantació, ens permeten proposar millores i modificacions sobre els models inicials, ajustant-los als objectius.

Per a nosaltres és molt important que el nostre client associï a

Selling Consult amb solucions en Vendes, Marketing operatiu i entrenament pràctic.

Alguns dels sectors amb els que estem col·laborant:

- **Sector Alimentació:**
 - Accions de forces "comando" canal Horeca. Distribució i Col·lectivitats.
 - Accions de seguiment a col·lectius de clients amb consums continuats (passar de consum intermitent a fix).
- **Sector Comerç:**
 - Gestió de punts de venda (acció de vendes i presència de producte).
- **Banca i Caixes d'Estalvi:**
 - Entrenament pràctic en Vendes.
 - Entrenament en Vendes en el lloc de treball "mentoring".
 - Carterització.
 - Gestió d'equips.
 - Models comercials.
- **Assegurances:**
 - Gestió i fidelització de carteres.
 - Models d'Activitat Comercial.
 - Formació Assegurances On Line (DGS).
 - Gestió dels competidors.
 - Entrenament en vendes.
- **Organismes oficials i entitats públiques:**
 - Acció de suport als autònoms, micro i petites empreses de nova creació.
 - Plans de Gestió de Qualitat ISO's i UNE's.



Accions en el sector de l'alimentació i begudes (algunes experiències):

- Introducció d'un producte nou en el sector de la restauració. Restaurants de menú de 10 a 16€. Prescriptor el cuiner. Objectiu: que el producte entri a la rutina de compra de l'establiment. Seqüència de visites vinculades a la comanda 3. Promoció vinculant.
- Acció de suport per a millorar la freqüència de visites al client en ruta, amb l'objectiu d'incrementar el nombre de comandes de mitjana de productes per comanda i incorporació de noves referències.
- Audit en zones concretes en les quals el fabricant desconeix els punts de venda, els productes consumits i penetració de la competència, amb gradació de la qualitat.
- Introducció de la gama 'premium' de producte en els punts de venda amb consums habituals dels productes estàndars.
- Obertura d'un nou canal per un producte conegut, en bars i cafeteries.
- Negociació per la instal·lació de 'barril' en punts de venda estàndars, clients i no clients.
- Enquestes en profunditat en el punt de venda, en tots els aspectes de consum, consumidor i marca.

Accions en el sector del comerç (algunes experiències):

- Gestió d'una xarxa de vendes pel manteniment dels punts de venda no atesos per la xarxa de l'empresa. (Concentració dels sènior en els comptes més importants).
- Gestió dels punts de venda, mitjançant una xarxa de venedors, amb l'objectiu de mantenir i millorar la presència de marca i producte en el punt de venda. Formació tècnica i en beneficis dels venedors de botiga. Seqüència de visites metòdiques.

Accions en el sector de la Banca i Caixes d'Estalvi (algunes experiències):

Objectiu: "Transferència del Coneixement al Lloc de Treball"

"Ensenyar a Vendre, Venent"

• Curs d'entrenament pràctic en "Tècniques de Venda a la Banca"

- A l'aula, per preparar una acció.
- A l'oficina, desenvolupant l'acció en el seu lloc de treball (mentoring).
- Al seu entorn, amb acció mixta, fora del seu lloc (immersió en vendes) i en el seu lloc (mentoring).

• Carterització

- Entrenament previ als participants en les Tècniques de Venda Aplicades.
- Acompanyament dels participants en els processos de carterització, seguiment de resultats, plans de millora i posada en pràctica.

• Gestió d'equips

- Processos de seguiment als programes de carterització i venda sectorial.
- Gestió de dades, plans de millora, posada en pràctica dels compromisos.
- Entrenament continu dins del procés, a nivell de tallers específics.

• Equips externs de venda

Accions de suport a la pròpia xarxa, amb equips externs a l'entitat, per programes de:

- Captació de nous clients.
- Obertura d'oficines (escurçar l'arribada al llistó o lllindar de rendibilitat).
- Llançament de productes.
- Suport a campanyes específiques.

Accions de consultoria de Vendes i Marketing operatiu (algunes experiències):

SEGMENT BANCA I CAIXES D'ESTALVI:

Objectiu:

**"Fer senzill, el complex"
"Vendre més, amb més marge"**

• Disseny de Plans específics per l'entrenament pràctic en vendes

- Adients als participants i als seus objectius.

• Disseny de models comercials

- Ajustament dels objectius dels plans estratègics, amb el desenvolupament comercial i de vendes.
- Disseny dels desenvolupaments per segment.
- Sistemes de gestió de l'evolució de resultats.
- Mesures correctores i la seva aplicació.

• Models de Carterització

- Disseny del model, ajustat als objectius previstos i a l'estructura de participants.
- Disseny dels circuits de control de la gestió.
- Plans de millora de resultats.
- Aplicació dels compromisos i seguiment.

SEGMENT EMPRESES:

• Disseny de Plans específics per l'entrenament pràctic en vendes

- Adients als participants i als seus objectius.

• Disseny de models comercials

- Ajustament dels objectius dels plans estratègics, amb el desenvolupament comercial i de vendes.
- Disseny dels desenvolupaments per segment.
- Sistemes de gestió de l'evolució de resultats.
- Mesures correctores i la seva aplicació.

Accions de consultoria de Vendes i Marketing operatiu, al sector d'Assegurances (algunes experiències):

• Gestió de Carteres i Fidelització

- Modelització Scanner de Carteres i activació dels beneficis ocults.
- Plans de Fidelització de Clients i de Carteres: vials de comportament, accions, tutelatge d'equips de fidelització, etc...

• Models d'Activitat Comercial

- Disseny del Model d'Activitat Comercial: Web Report, Entrenament i gestió d'equips, etc...
- Elaboració de Plans de Carterització, seguiment de resultats, plans de millora i posada en pràctica.
- Campanyes de captació de Xarxes de Distribució (Corredors i Brokers).
- Telemarketing de suport a campanyes, corredors, agents, etc...

• Formació d'Assegurances On Line

- Plans de Formació Comercial d'Assegurances (Resolució DGS Nivell B i Nivell C): Aules Virtuals, Semipresencial, Presencial, etc...

• Gestió dels competidors

- Estudis d'Imatge i Posicionament (EPI): Marques, Qualitat, Canals de Distribució,...
- Anàlisi de l'Oferta de la Competència (Mystery Shopping): Productes, Serveis, Preus, Marques, Política Tècnica, Política Comercial, Canals de Distribució,...

Eficàcia
(el nostre compromís amb els resultats)

Eficiència
(rigor, agilitat i flexibilitat)



Excel·lència en vendes
(solucions d'èxit)

Selling  Consult

Vía Augusta 134, 4º 1ª
08006 Barcelona

Telf. 932.417.998
jmantona@sellingconsult.com
sprat@sellingconsult.com