



To Be

C O M P A N Y

THE ANSWER

**“HALCÓN: OFERTAS NO
RECHAZABLES”**



To Be
COMPANY

THE ANSWER

OBJETIVO

¡Abre los ojos! construye ofertas que NO podrán ser rechazadas en tiempos de crisis.

Los participantes aprenderán a potencializa sus ofertas. En situaciones de incertidumbre y escasas es indispensable descubrir cuáles son las inquietudes de los clientes. ¡NO NECESIDADES!... estas no sirven en estas circunstancias.

CONTENIDO DEL WEBINAR

En situaciones de alto stress como las de hoy (crisis económicas o sanitarias, eventos naturales de imprevisto), las empresas restringen al máximo sus operaciones comerciales. **Entender estas situaciones y adaptar las ofertas comerciales a la nueva realidad, es un requisito, una responsabilidad y una obligación de las áreas comerciales. ¡No pueden dormirse bajo los laureles!**

Estos 3 Webinars abordan los siguientes conceptos:

- **Fluye en la emoción del cliente.** Si no siente tu empatía, no abrirá su escucha.
- **El miedo restringe el mercado, NO lo paraliza.**
- **La escucha en la construcción de ofertas.**
- **¡El concepto de necesidad es obsoleto! Descubre lo que son las INQUIETUDES.**
- **Construcción de promesas** que se hagan cargo de las inquietudes.
- **Medición de impacto** desde las inquietudes del cliente.
- **Construcción visual y presentación de una oferta NO rechazable.**

THE ANSWER



CONTENIDO DEL WEBINAR

Todos los contenidos son desarrollos propios de To Be Company. Estamos revolucionando lo que tradicionalmente se creía sobre la elaboración de ofertas. ¡Sabemos que contamos con la metodología para que estas no sean rechazadas y queremos que seas parte de este movimiento continental!

To Be Company garantiza un diseño visual y un nivel de facilitación de altísimo impacto. Seremos los generadores de una experiencia que quedará en la memoria de todos los participantes.



THE ANSWER

DETALLES DE LA EJECUCIÓN

- **Servicio exclusivo para empresas que se contactan con TO BE COMPANY** y solicitan su implementación.
- **Webinar que se ejecuta "in Company"**. No es factible su comercialización al público en general.
- **El contenido está diseñado para impactar en todos los niveles comerciales y de mercadeo** de una organización.
- **Compuesto de tres Webinars** que deben ser ejecutados con máximo 10 días de diferencia entre cada uno de ellos.
- **Actividades externas:** tras el 1er encuentro, todos los asistentes deben salir al campo a escuchar a sus clientes, a levantar las inquietudes existentes. Luego del 2do webinar, todos deben construir ofertas NO rechazables, las mismas que serán presentadas y ajustadas en la 3ra capacitación.



To Be
COMPANY

THE ANSWER

DETALLES DE LA EJECUCIÓN

- **La fecha y horario serán fijados de mutuo acuerdo** con el cliente
- **Número de asistentes:** 12 personas.
- **Tiempo de duración de cada webinar:** 90 minutos.
- **Conexión requerida:** Zoom. El taller solo puede ser ejecutado en esta plataforma. Requerimos encuestas y división de los asistentes en salas virtuales.



To Be
COMPANY

THE ANSWER

INVERSIÓN

CONCEPTO DE TRABAJO	VALOR TOTAL
“HALCÓN: OFERTAS NO RECHAZABLES” (3 Webinars de 90 minutos cada uno) (12 participantes)	\$ 1.605 + IVA

FORMA DE PAGO DEL VALOR TOTAL: 100% a la confirmación.

IMPORTANTE:

- El cliente NO podrá grabar los webinars.



To Be

C O M P A N Y