

La conferencia Virtuoso tiene una fortaleza especial cuando es aplicada a contextos de desempeño extraordinario en ventas, pues el mensaje llega de manera contundente a equipos de ventas y a sus líderes y presenta un modelo que facilita los procesos de fijación de metas, excelencia en la ejecución y conexión con los clientes.

El conferencista presenta, de una manera original y poderosa, los conceptos de ventas virtuosas utilizando el lenguaje de la música y la analogía entre un músico virtuoso y un vendedor virtuoso. Con un piano de cola en el escenario, con un apoyo audiovisual de alto impacto y una experiencia interactiva con la audiencia, la conferencia lleva a la audiencia por un viaje fascinante que abre nuevos horizontes y presenta herramientas aplicables para el arte de vender. La experiencia fundamenta su mensaje en tres ejes:

Método

Un músico virtuoso tiene un método y lo sigue con rigor para poder lograr un dominio de su instrumento. El método le permite tocar su instrumento con maestría. De igual manera, una fuerza de ventas virtuosa sigue de manera rigurosa un método para entrenar a sus vendedores, para que estos tengan todo el conocimiento y las habilidades necesarias para poder ejercer su labor con maestría. Un vendedor virtuoso domina su tema, conoce a profundidad el producto o servicio que vende y maneja las herramientas que tiene con excelencia.

El método lleva a la excelencia en ventas.

Actitud

El músico virtuoso logra conectarse con su audiencia cuando tiene la actitud correcta en el escenario. En ventas, el tener un dominio absoluto del proceso de ventas no es suficiente para garantizar el éxito, pues la actitud del vendedor es tan importante, o quizás más, que el mismo dominio técnico de la disciplina y el conocimiento profundo del producto o el servicio. La actitud correcta del vendedor le permitirá generar conexiones sólidas y duraderas con sus clientes y el actuar con la actitud correcta amplificará el efecto del dominio logrado con el método. Cuando un experto hace su trabajo con actitud, la experticia se amplifica, brilla y por tanto aumentan los niveles de éxito.

La actitud consolida una cultura del servir al cliente y a todos los stakeholders.

Pasión

A través de su pasión, el músico virtuoso despierta emociones y sentimientos en el público que lo escucha, generando lazos emocionales que resultan profundamente poderosos. En la actividad de ventas, la pasión marca la diferencia. Cuando un vendedor vende con pasión, cuando le pone amor, cariño y entrega a lo que hace deja de suceder lo ordinario y comienza a suceder lo extraordinario. La pasión genera más cierres de ventas.

La pasión activa la innovación y el desarrollo continuo.

La conferencia se puede dar en formato conferencia [60 minutos] o Workshop [3 horas].