

## APORTAMOS EFECTIVIDAD COMERCIAL

El reto de hoy está en lograr mejores resultados optimizando la inversión comercial



## SOMOS DIFERENTES

Escribirlo es fácil, pero que tras más de 20 años tus clientes te lo sigan diciendo, no tanto



# MODELO DE VENTA HÍBRIDA

tatum

## SABEMOS TRANSFORMAR UNA RED

En tiempos VUCA la evolución permanente es la única estrategia de éxito



## INTELIGENCIA + TECNOLOGÍA

Dominamos los factores clave que hoy marcan la diferencia



## SOLUCIONAMOS PROBLEMAS COMERCIALES

No sabemos hacer de todo, pero lo que hacemos lo hacemos muy bien



## NOS GANAMOS LA CONFIANZA

Lo mejor de nuestra historia son las personas que han confiado en nosotros



# MODELOS HÍBRIDOS

## EVOLUCIÓN HACIA LA GESTIÓN Y VENTA HÍBRIDA



Ha llegado el momento de evolucionar hacia la **gestión y venta híbrida**, que aproveche las ventajas del modelo presencial y del remoto, combinándolas de una forma óptima para adecuar el proceso de venta, y adaptarse a las distintas tipologías de clientes y a las necesidades que los equipos demanden de su líder.



Estos **modelos híbridos** hacen que las organizaciones deban **adaptarse** a este nuevo entorno, dotando a sus equipos comerciales de las capacidades y herramientas necesarias, desarrollando o evolucionando modelos y sistemáticas de trabajo, modelos de liderazgo y redefiniendo los procesos y estrategias de negocio para poder **desenvolverse con éxito en este escenario**.



# LA VENTA HÍBRIDA

## BUSCANDO LA EFICIENCIA COMERCIAL

- ✓ La Venta Híbrida ha llegado a quedarse, los clientes se han acostumbrado a que pueden elegir la forma de contactar y los equipos comerciales están aprendiendo formas más eficientes, por ello recogemos lo mejor de todas las tipologías y modelos para explicar la Venta Híbrida.



# LA VENTA HÍBRIDA

## ADAPTÁNDONOS A NUEVA REALIDAD COMERCIAL



La Venta Híbrida va a cambiar muchos de los roles, funciones, rutinas, ritmos y va a cambiar el mapa de habilidades comerciales, dando más importancia a unas que a otras, para conformar **la nueva realidad comercial** en la que nos moveremos a partir de ahora y durante mucho tiempo.



Modelos y Estructuras Comerciales

Sistemáticas Comerciales

Rutinas y Ritmos comerciales

Habilidades comerciales



Venta Híbrida

# MODELOS Y ESTRUCTURAS COMERCIALES

## HAY QUE REDISEÑAR ELEMENTOS CLAVE



La Venta Híbrida debe aprovechar lo bueno de cada tipo de venta y definir quién, cómo y cuándo actuar y de qué manera, hay muchas formas de encajarlo en las estructuras, una puede ser con un modelo adaptado de inside sales, donde hay especialistas de precaptación y de producto, otra podría ser con perfiles híbridos que lleven el proceso de principio a fin, otras convertirán las oficinas en 100% transaccionales o 100% de asesoramiento...

Los aspectos a reflexionar en este ámbito serían:

1. Equipos comerciales híbridos
2. Carteras de clientes híbridas
3. Proceso de venta híbrido



Venta Híbrida

# SISTEMÁTICAS COMERCIALES

## EVOLUCIONARLAS PARA POTENCIAR LA GESTIÓN HÍBRIDA

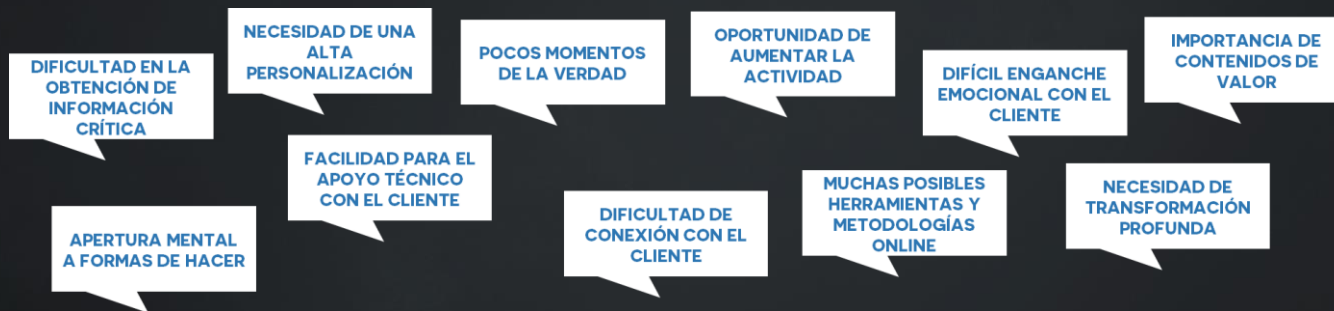
✓ Los gestores deben adaptar su forma de venta para lograr mantener la eficiencia de su actividad comercial, para ello deben incorporar nuevas herramienta y medios digitales que actualmente existen. Además hay dos temas que se están mostrando críticos: la nueva coreografía de la venta, y la nueva forma en la que hay que dirigir y motivar a los equipos comerciales.



# RUTINAS Y RITMOS COMERCIALES

## LAS SITUACIONES CAMBIAN PERO EL PROCESO SE MANTIENE

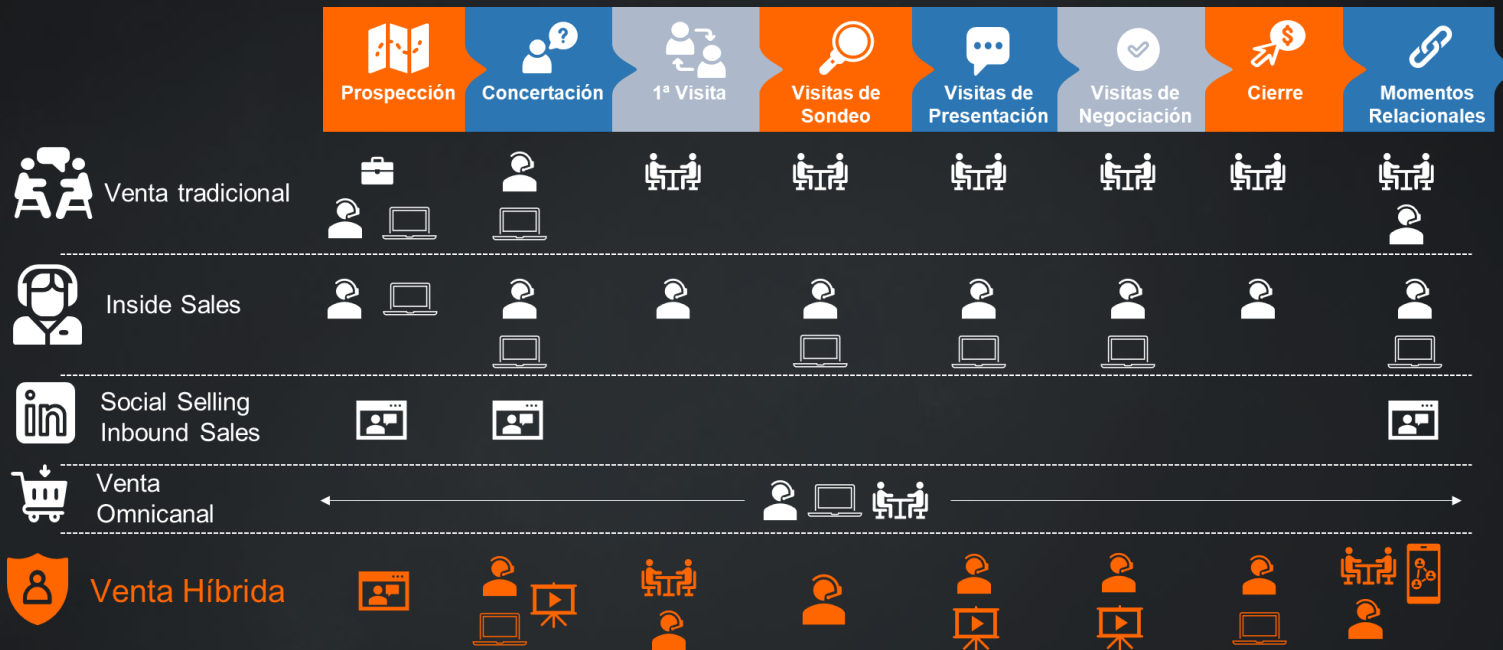
Los clientes cambian, las situaciones cambian pero el proceso se mantiene. Sin duda será necesario revisar las rutinas y ritmos comerciales de los equipos para poder mantener y mejorar su eficiencia aprovechando las ventajas que ofrece este nuevo escenario y salvando sus limitaciones.



# RUTINAS Y RITMOS COMERCIALES

## EQUILIBRAR EFICIENCIA Y VALOR AL CLIENTE

Las fases del proceso de venta no varían, el reto es el rediseño de las rutinas comerciales, para hibridar lo mejor de cada uno de los tipos de venta existente, buscando un equilibrio entre la eficiencia y el valor al cliente.





# HABILIDADES PARA LA VENTA HÍBRIDA

## NUEVOS RETOS, NUEVAS CAPACIDADES

✓ Las habilidades comerciales también deben ser adaptadas, si se analizan las 15 habilidades comerciales críticas por cada tipo de venta, se aprecia la necesidad de cambiar las prioridades.

HABILIDADES COMERCIALES	TRADICIONAL	INSIDE	INBOUND/SOCIAL	HÍBRIDA
Conocimiento del producto	High	High	High	High
Comunicación	High	High	High	High
Escucha activa	High	High	High	High
Gestión de relaciones	High	High	High	High
Gestión del tiempo	High	High	High	High
Organización	High	High	High	High
Aprovechamiento de redes sociales	Low	High	High	High
Resolución de problemas	High	High	High	High
Manejo de herramientas de gestión de clientes	Low	High	High	High
Tecnología	Low	High	High	High
Recopilación de información	High	High	High	High
Colaboración	High	High	High	High
Negociación y gestión de conflictos	High	High	High	High
Prospección	High	High	High	High
Cierre	High	High	High	High

**GRACIAS**  
**POR TU**  
**TIEMPO**



¡Nos encantaría trabajar **contigo!**