

0.0

Comentarios (0)

Chris Payne

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Australia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Manejo de objeciones, Propuesta de valor, Habilidades de Negociación, Ventas b2b, Entrenamiento a equipos de ventas, éxito en las ventas, Metodología de Ventas, Estrategia de Ventas, Estrategias de mercadeo y ventas.

Descripción del perfil

Chris Payne es un Australiano-Colombiano experto y conferencista internacional (EXMA y Procolombia) en estrategias de ventas y líder de opinión en ventas B2B en América Latina. Tiene amplia experiencia en las áreas de ventas y mercadeo trabajando con empresas multinacionales en las areas de finanzas, derecho, salud, ingieneria y logistica en 4 continentes. Mas que ayudar a su clientes aumentar sus ventas B2B, Chris está en América Latina para brindar un IMPACTO y cambiar la mentalidad de los latinos para tener un enfoque en cómo transmitir su valor en lugar de vender por precio. ¿Cómo lo hace? A través de conferencias, capacitaciones y cursos online DISRUPTIVOS. Sus herramientas practicas facilitarán resultados positivos en muy poco tiempo.

Conferencias, Cursos o Talleres

El valor tangible (vender el valor...NO el precio)

Flexible

El reto más grande para muchas empresas es transmitir el valor de su producto para que sea mayor que el precio. Si no pueden lograr eso, sus clientes solamente tienen un punto de diferenciación para comprar su producto/servicio de la competencia…¡EL PRECIO! Por eso, tenemos que ganar su confianza, entender su necesidad, y presentar una oferta irresistible con resultados cuantificados. Es decir, tenemos que convertir el valor en

algo TANGIBLE para que sea más creíble. Después de la conferencia de "El Valor Tangible" los participantes NUNCA tendrán que luchar por precio de nuevo porque sabrán cómo transmitir su VALOR.

Prospección Profesional

4 Horas o más

¿DEPENDES DE REFERIDOS Y RECOMENDADOS PARA CONSEGUIR NEGOCIOS NUEVOS? Sin una fuente constante de prospectos siempre vamos a caer en momentos duros. Referidos y recomendaciones son súper importantes pero nunca nos van a dar la cantidad de oportunidades nuevas que necesitamos para llevar nuestra empresa al nivel deseado. En 4 horas vamos a construir un plan de prospección para asegurar que recibirás un flujo frecuente de oportunidades de negocios nuevos ¡para siempre! Prospección Profesional es un taller vivencial, creativo y divertido donde vas a aprender… ??Los 3 pilares principales de prospección necesarios para construir un flujo frecuente de oportunidades nuevas. Los 4 pasos esenciales para un embudo de ventas que atraerá clientes nuevos. La estructura de una llamada en frío perfecta para programar una cita con tu prospecto. Cómo usar LinkedIn para construir relaciones con los tomadores de las decisiones. Cómo sobresalir en tus eventos de networking incluso si eres un introvertido cómo yo! La estructura de un pitch de 10 y 60 segundos para usar en eventos de networking que obtendrá una reacción de intriga de cualquier persona. Oportunidades de hacer networking con los otros participantes. ¡BONOS POR ASISTIR! 10 plantillas de correos electrónicos de prospección en frío que actualmente estoy utilizando para capturar la atención de mis prospectos nuevos. ¡Una lista de 40 maneras para conseguir oportunidades nuevas! Una plantilla para dominar llamadas en frío (este es

una estructura, no es un guión) Una lista de 40 títulos probados para que la gente abra tus correos en frío. Una estructura para construir tu plan de prospección.

Negociación Natural

4 Horas o más

¿SABES LA DIFERENCIA ENTRE UNA BUENA REUNIÓN DE VENTAS Y UNA MALA REUNIÓN DE VENTAS? Depende de varios factores…cómo generar una conexión emocional, la calidad de nuestras preguntas, cómo estamos manejando las objeciones (especialmente lo de PRECIO) y finalmente las tácticas del cierre. NO DEBES IMPROVISAR MÁS al momento de tener una conversación de ventas. Si quieres lograr resultados favorables de una manera CONSTANTE en tus negociaciones, necesitas un proceso probado que funciona no solamente para ti, también para todo tu equipo comercial. Negociación Natural no es un taller de estrategias en cómo negociar. Es un taller 100% enfocado en cómo generar la confianza, entender la necesidad real de tu prospecto (a través de preguntas perfectas), manejar CUALQUIER objeción y aprender tácticas del cierre de negocios. Negociación Natural es un taller vivencial, creativo y divertido donde vas a aprender… Las preguntas perfectas que debes hacer durante una conversación de ventas para entender perfectamente la necesidad de tu prospecto. Cómo usar lenguaje corporal y tono de voz para transmitir confianza…¡solamente 8% de lo que comunicamos son nuestras palabras! Cómo manejar CUALQUIER OBJECIÓN que tiene tu prospecto. Tácticas del cierre para generar más urgencia y cerrar el negocio en el momento. Tácticas en cómo generar empatía rápidamente en los primeros 2 minutos de una reunión. BONOS POR ASISTIR UN EBOOK DE LAS 50 PREGUNTAS QUE

PUEDES HACER DURANTE UNA CONVERSACIÓN DE VENTAS. ESTRUCTURAR PARA MANEJAR CUALQUIER OBJECIÓN DE TU PROSPECTO. UNA LISTA DE 21 TÁCTICAS DE CIERRE.

La Propuesta Perfecta

4 Horas o más

¡LA CALIDAD DE TU PROPUESTA IMPACTA LA CANTIDAD DE TUS VENTAS! ¿Vendes un producto o servicio B2B y siempre tienes que entregar propuestas comerciales para cerrar negocios nuevos? Si respuesta es si…ESTE ES UN TALLER QUE NO TE LO PUEDES PERDER. En solamente 4 horas te daré los secretos de una propuesta comercial persuasiva y llamativa para CONVERTIR TUS PROPUESTAS COMERCIALES EN VENTAS NUEVAS. ¡La Propuesta perfecta es un taller vivencial, creativo y divertido donde vas a aprender… Las 2 únicas cosas que le importan a tu cliente potencial….(Y NO ES EL PRECIO). Cómo construir una propuesta de valor única para cada oferta. El secreto de cómo diferenciar tu oferta de cualquier competidor. La estructura de una propuesta comercial que me ha cerrado mas de $100 millones de dólares en mi carrera en ventas….(Y NO EMPIEZA CON “QUIENES SOMOS”). Convertir tus páginas de texto en gráficos de impacto para que tu prospecto agradezca la propuesta y que sea memorable. ¡Cómo hacer una propuesta en video! ¡BONOS POR ASISTIR! ¡¡UN REGALO DE 200 INFOGRAFIAS EDITABLES PARA USAR EN PRESENTACIONES Y PROPUESTAS!! ¡UNA PLANTILLA EDITABLE DE UNA PROPUESTA COMERCIAL PARA QUE CIERRES MAS

NEGOCIOS! ¡EL EBOOK DE LOS 10 MANDAMIENTOS PARA GANAR PROPUESTAS COMERCIALES!

Seguimiento Efectivo

4 Horas o más

¿NO TE GUSTA HACER TANTO SEGUIMIENTO PORQUE NO QUIERES FASTIDIAR A TUS PROSPECTOS? Seguimiento es necesario en varios momentos durante el ciclo de la venta…. Después del primer contacto, la primera una reunión, la entrega de una propuesta y finalmente después de la decisión final. En 4 horas te daré las estrategias y herramientas practicas de seguimiento efectivo para enamorar en lugar de fastidiar a tu prospecto. Seguimiento Efectivo es un taller vivencial, creativo y divertido donde vas a aprender… Las 2 razones principales por las cuales tus intentos de seguimiento son fastidiosos. Cómo escribir correos electrónicos que tu prospecto se abrirá, leerá y contestará. Tácticas para despertar a los prospectos que desaparecieron. Tecnología nueva de seguimiento para que siempre marcas a tu prospecto en el momento más oportuno……y ustedes pueden descargar está tecnología gratis! Espacio abierto de Networking después del taller con Cerveza Gratis. ¡BONOS POR ASISTIR! Una lista de 50 maneras para hacer seguimiento efectivo. 15 plantillas de correos

electrónicos de seguimiento que actualmente estoy utilizando para convertir propuestas comerciales en negocios nuevos.

Social Selling B2B

4 Horas o más

¿ESTÁS APROVECHANDO LAS REDES SOCIALES PARA AUMENTAR TUS VENTAS B2B? Las redes sociales no son solamente para postear fotos de nuestras últimas vacaciones. ¡Son lugares para encontrar e interactuar con clientes potenciales y cerrar negocios! Es tiempo para aprovechar el mundo de Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter, YouTube y WhatsApp para aumentar tus ventas B2B. Social Selling B2B no es un taller de mercadeo digital. Social Selling B2B está 100% enfocado en tácticas, estrategias y herramientas en el mundo digital que te ayudarán aumentar tus ventas B2B. Social Selling B2B es un taller vivencial, creativo y divertido donde vas a aprender… Hacks de LinkedIn para conectar y construir relaciones rápidamente. Cómo aprovechar Facebook, Instagram, Twitter y YouTube en tus negocios B2B. Cómo construir y nutrir relaciones con grupos y listas de difusión de WhatsApp. Los secretos detrás de un imán de prospectos irresistible para capturar más leads calificados. Cómo escribir un blog de IMPACTO y grabar un video de LLAMATIVO. Espacio abierto al fin del taller con cereza gratis. ¡BONOS POR ASISTIR! 5 ejemplos de imanes de prospectos y por qué son exitosos. 35 tipos de contenido diferentes para construir relaciones con tu audiencia. 5 ejemplos de videos llamativos y por

qué son exitosos.

Experiencias

Fundador y CEO

masventasb2b.com

2016 - Actual

Estudios

MBA

Griffith University

2014

Libros

Los 10 mandamiento para ganar propuestas comerciales

Los 10 claves para cerrar más propuestas comerciales en el mundo B2B.

Artículos

CÓMO VENCER EL MIEDO PARA VENDER MÁS

https://www.masventasb2b.com/blog/como-vencer-el-miedo-para-vender-mas/

4 TIPS PARA CAMBIAR TUS HÁBITOS DÍA A DÍA Y SER EL MEJOR VENDEDOR

https://www.masventasb2b.com/blog/4-tips-para-cambiar-tus-habitos-dia-a-dia-y-ser-el-mejor-vendedor/

¿QUIERES SER UN VENDEDOR EXITOSO? 4 COSAS QUE DEBES SABER PARA LOGRARLO

https://www.masventasb2b.com/blog/quieres-ser-un-vendedor-exitoso-4-cosas-que-debes-saber-para-lograrlo/

LOS SECRETOS PARA DESPERTAR A LOS PROSPECTOS QUE SE QUEDAN EN SILENCIO

https://www.masventasb2b.com/blog/los-secretos-para-despertar-a-los-prospectos-que-se-quedan-en-silencio/

10 TIPS PARA CERRAR TU PRÓXIMA VENTA USANDO LENGUAJE CORPORAL

https://www.masventasb2b.com/blog/10-tips-para-cerrar-tu-proxima-venta-usando-lenguaje-corporal/

5 RAZONES POR LAS QUE LOS DESCUENTOS DAÑAN TU NEGOCIO A LARGO PLAZO

https://www.masventasb2b.com/blog/razones-por-las-que-los-descuentos-danan-tu-negocio/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/chris