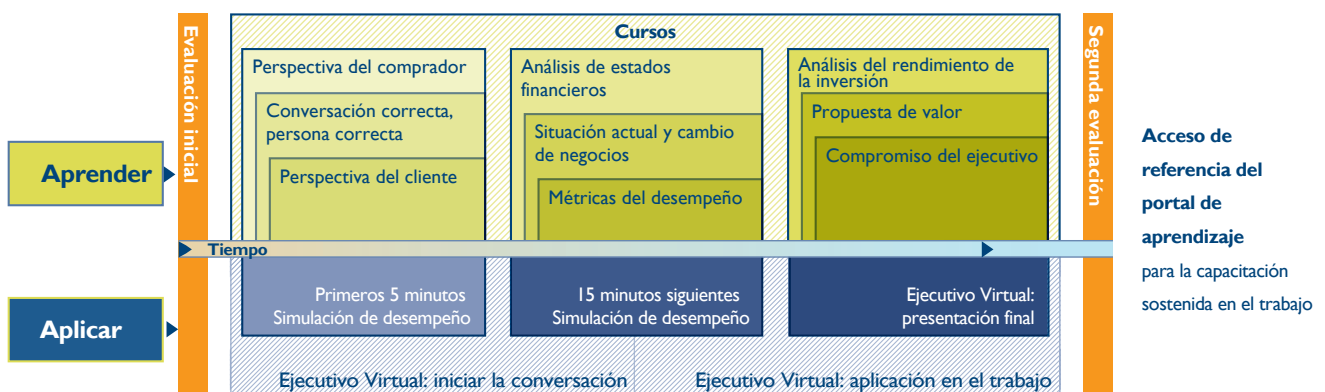


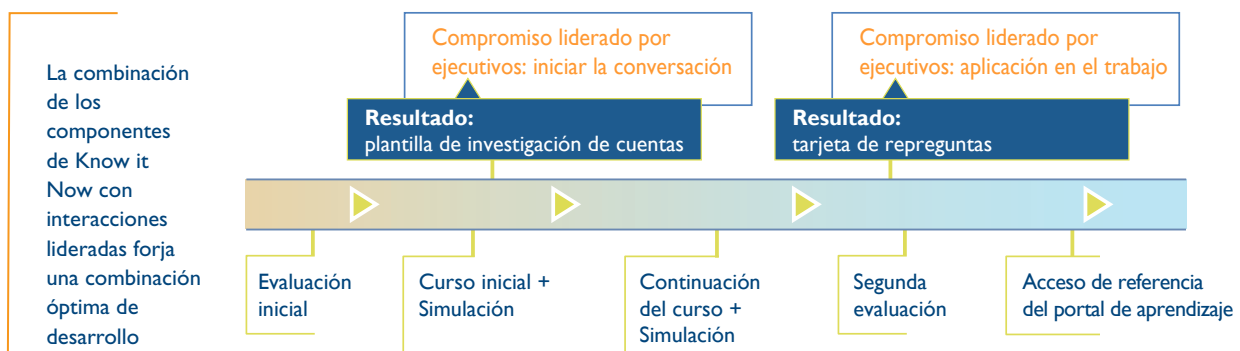
## HABILIDADES PARA LAS VENTAS DESDE UNA PERSPECTIVA FINANCIERA Y DE NEGOCIOS

### Marco completo de aprendizaje



El marco de aprendizaje Know it Now desarrolla aptitudes a fin de comercializar soluciones demostrando la forma en que las mismas mejoran el desempeño de negocios del cliente. Con planes de aprendizaje que corresponden a las diferentes funciones y responsabilidades de cada nivel dentro de su organización, los planes de estudio pueden aplicarse a equipos globales con mínima interrupción del trabajo y sin costos de viaje.

### Los planes de aprendizaje ampliados enriquecen la experiencia



La combinación de los componentes de Know it Now con interacciones lideradas forja una combinación óptima de desarrollo de aptitudes, aplicación de aptitudes y medición del aprendizaje.

Accesible desde cualquier lugar con Internet habilitada, el aprendizaje en línea Know it Now está específicamente diseñado para combinarse con talleres liderados por ejecutivos. En puntos de verificación específicos dentro del marco de aprendizaje, los estudiantes interactúan con nuestros Ejecutivos Asesores a fin de aplicar sus aptitudes trabajando en cuentas y oportunidades reales.

## COMPONENTES DEL PLAN DE ESTUDIOS: APRENDIZAJE, APLICACIÓN Y MEDICIÓN

Cursos	Los resultados del aprendizaje incluyen la capacidad de:
Perspectiva del comprador	entender como los desafíos del cliente manejan la inversión en sus soluciones.
Conversación correcta, Persona correcta	posicionar adecuadamente el valor de las soluciones en diversos niveles dentro de la organización de un cliente.
Perspectiva del cliente	obtener e interpretar la información de cuentas a fin de identificar oportunidades de ventas.
Análisis de estados financieros	traduzca el desempeño financiero del cliente en la visión comercial.
Situación actual y cambio de negocios	transmitir un cuadro positivo de "antes y después" de como los clientes operan diferentemente después de la inversión.
Métricas del desempeño	cuantificar el valor de las soluciones utilizando métricas que sean significativas para el cliente.
Análisis del rendimiento de la inversión	elaborar modelos y presentar con credibilidad situaciones de rendimiento de la inversión.
Propuesta de valor	crear la curiosidad comercial para afianzar tiempo con los ejecutivos del cliente designado.
Compromiso del ejecutivo	comprometer con credibilidad a los ejecutivos y establecer una estatura de negocios equivalente.

Simulaciones y Ejecutivo Virtual	Se aplican las nuevas aptitudes:
Primeros 5 minutos: simulación de desempeño	utilizando con eficacia los primeros 5 minutos críticos de una conversación, con el objetivo de obtener tiempo adicional con un ejecutivo.
15 minutos siguientes: simulación de desempeño	creando alineación comercial del cliente con el objetivo de obtener el patrocinio del ejecutivo para justificar mutuamente las inversiones.
Ejecutivo Virtual: presentación final	con una interacción de 90 minutos en vivo, en línea, liderada por ejecutivos, que desafía a los miembros del equipo a interactuar con eficacia con los ejecutivos del cliente y obtener acceso a ellos.
Ejecutivo Virtual: iniciar la conversación	con una interacción de 2 horas en vivo, en línea, liderada por ejecutivos, donde los miembros del equipo deben aplicar sus aptitudes a cuentas reales y se los prepara para encarar el resto de su plan de aprendizaje.
Ejecutivo Virtual: aplicación en el trabajo	con una interacción de 2 horas en vivo, liderada por ejecutivos que sintetizan toda la experiencia de aprendizaje y concluye con un plan de aplicación estructurado.

Evaluaciones de fluidez	Medición del desarrollo de aptitudes con:
Evaluación de fluidez inicial	los resultados de la evaluación inicial que se utilizan para recomendar un plan de estudio y establecer referencias para restear el progreso.
Segunda evaluación de fluidez	los resultados de la segunda evaluación, captados al final del plan de aprendizaje y evaluados con respecto a los puntajes de la evaluación inicial.

### Cumplen con las normas

En caso de que prefiera implementar los cursos de Know It Now en su sistema interno de gestión del aprendizaje, los componentes cumplen las disposiciones del modelo SCORM y se han desarrollado conforme a las normas más recientes.

### Cursos

Los cursos de Know it Now ofrecen experiencias de aprendizaje desafiantes, sustanciales y de ritmo rápido para mejorar el desempeño de ventas. Durante todo el curso, las actividades desafían a los estudiantes a aprender mediante la práctica.

### Simulaciones de desempeño

Mientras que el curso ofrece el "aprendizaje", las simulaciones de desempeño de Know it Now se integran como el componente "práctico". Con vinculación a grupos de cursos específicos, lo que se aprende en los cursos se pone a prueba durante el proceso de ventas en las simulaciones.

### Informes disponibles en línea las 24 horas, los 7 días de la semana

Para restear progreso del equipo, se pueden obtener informes de complacia de forma segura por persona, grupo y otros segmentos de la audiencia. A pedido, puede ver cuáles son las personas que han completado componentes específicos y comparar entre grupos.

**Corporate Headquarters**  
1421 34th Avenue, Suite 300  
Seattle, Washington 98122

**Sede central**  
Para las ubicaciones de otras oficinas en Estados Unidos, Europa, Medio Oriente, África, Asia y Australia, visite [conversation.com](http://conversation.com).

**Para más información:**  
Tel: +01.206.325.1015  
[info@conversation.com](mailto:info@conversation.com)