

Jeff Thull

Experto en Ventas y Autor de Best Sellers

CSA CELEBRITY SPEAKERS

Jeff Thull es uno de los estrategas más distinguidos en marketing y ventas. A la vanguardia de las ventas complejas, Jeff creó el modelo de Diagnostic Business Development para ayudar a las compañías a impulsar las ventas y mantener los clientes. Jeff es autor de múltiples best sellers, además de ser Presidente y CEO de la consultora Prime Resource Group. Ha asesorado a algunas de las empresas más importantes del mundo, incluyendo Shell, 3M, Microsoft, Siemens e IBM.

"Cómo formular las preguntas correctas puede ayudarte a dejar fuer a la competencia"

En detalle

Jeff sustenta su enfoque sobre ventas con un análisis del entorno de las ventas complejas y propugna su secuencia en cuatro pasos: "Identificar, diagnosticar, diseñar y producir." En su sistema de venta, cada etapa es un esfuerzo de colaboración entre el vendedor y las personas responsables de la toma de decisiones en la empresa del cliente potencial. A través de un trabajo conjunto, tanto el cliente potencial como el vendedor identifican un problema, analizan los efectos financieros, deciden realizar un cambio y diseñar una solución.

Qué le ofrece

Jeff Thull ofrece consejos útiles, explica por qué el arte de vender se centra en mejorar el estilo de vida del cliente. Desafía nuestra percepción sobre la manera en que vendemos y sugiere construir confianza y lealtad con un cliente potencial haciendo las preguntas correctas y llegando al fondo de sus necesidades.

Cómo presenta

Con una trayectoria de más de 2.500 conferencias y seminarios a empresas y profesionales de todo el mundo, las conferencias de Jeff son muy entretenidas. Hace un breve recorrido por las tres etapas en la historia del arte de vender: analiza las diferencias entre ellas, y anticipa las claves para tener éxito en el escenario actual.

Temas

- Desarrollo y Liderazgo de un Equipo de Ventas Ganador
- Estrategias de Marketing
- La Nueva Era de las Ventas
- El Éxito en las Ventas

Idiomas

Presenta en inglés.

¿Quiere saber más?

Llámenos o envienos un e-mail para saber exactamente lo que el puede aportar a su evento.

¿Quiere contratarlo/la?

Simplemente llámenos o envíenos o e-mail. Detalles más abajo.

Publicaciones

2010

Mastering the Complex Sale: How to Compete and Win When the Stakes are High!

2006

Exceptional Selling

2005

Prime Solution: Close the Value Gap, Increase Margins, and Win the Complex Sale