

TTEC: Estándar Global de Ventas

Impulse la adquisición, el crecimiento y la retención de los clientes actuales y potenciales

La pandemia de COVID-19 ha cambiado el comportamiento de los clientes de muchas maneras que están aquí para quedarse. ¿Qué significa esto para los vendedores? Los líderes de ventas y los equipos de todo el mundo tienen que adaptarse a los nuevos comportamientos de consumo y aprovechar las nuevas técnicas y tecnologías para diferenciarse. Establecer las mejores prácticas operativas de ventas puede llevar años de prueba y error, lo que puede traducirse en una baja productividad, el incumplimiento de las expectativas de ventas e ingresos y la infrutilización de las inversiones.

TTEC tiene más de **30 años** de experiencia en ventas como servicio con líderes de la industria y una metodología de ventas **premiada** que abarca personas, procesos, informaciones, analítica de datos y tecnología. Nuestros procesos de ventas optimizados en cada etapa del ciclo de vida del cliente dan como resultado **mejores prácticas del sector** que se han aplicado a las empresas B2B y B2C en todo el mundo.

ACELERADOR DE EXCELENCIA EN VENTAS



Eleve su equipo de ventas

Nuestro estándar global de ventas identifica y se centra en los puntos del embudo en la pirámide de ventas. Desarrollamos un manual de ventas y una guía con recomendaciones para impulsar su equipo de ventas.

Implementación rápida
45 días de duración

Bajo costo

400+
Mejores prácticas desarrolladas durante nuestros más de 30 años de experiencia

Guía para la mejora

¿QUÉ DIFERENCIA LA EVALUACIÓN DE TTEC?
Resultados de la evaluación

20%+
de crecimiento
de los ingresos
interanuales

EPS aumentado
5 aumentos consecutivos
de la puntuación del
promotor del empleado

90%+
de NPS promedio

**Identificar las brechas
del entrenamiento**
Actualización
del programa de
entrenamiento

Evaluación tradicional

Es posible que los puntos de control no estén correlacionados con el éxito de las ventas

Se trata como un elemento de cumplimiento anual

La mayoría de las preguntas de evaluación formuladas a un solo líder

Si está funcionando la mayor parte del tiempo, se considera "operativo"

Un ejecutivo decide qué está funcionando y qué no

Otros pueden tener un alcance limitado de evaluación

Evaluaciones de TTEC


Puntos de control de TTEC basados en más de **400** mejores prácticas operativas recopiladas en los últimos 30 años. Cubre 21 categorías estratégicas



Herramienta que ha **demostrado mejorar** los programas mediante la medición y la creación de planes de acción en áreas donde se identifican las necesidades de mejora



Evaluación **dividida en segmentos** para que se pueda utilizar un experto en el asunto adecuado (incluidos los agentes)



Si algún proceso no funciona, se crea un **plan de acción**



Qué dice la persona afectada (candidato > nuevo contratado > agente)?



TTEC reúne la experiencia multifuncional para ofrecer soluciones que **optimizan** su programa de **principio a fin**

Acelere su excelencia en ventas

Obtenga más información sobre cómo impulsar la adquisición, el crecimiento y la retención de los clientes actuales y potenciales.

CX@ttec.com

<https://www.ttec.com/es/revenue-generation>

MÁS INFORMACIÓN >

Acerca de TTEC

TTEC Holdings, Inc (NASDAQ: TTEC) es una de las mayores empresas de tecnología y servicios innovadores de CX (experiencia del cliente) para soluciones digitales integrales de CX. La empresa ofrece tecnología y orquestación operativa de CX a escala a través de su plataforma CXaaS ("Experiencia del cliente como servicio") basada en la nube. Al servicio de marcas prestigiosas y revolucionarias, las soluciones de TTEC abarcan todos los ámbitos de la empresa, interactúan con todos los canales virtuales y mejoran cada etapa del proceso para el cliente. Aprovechando la tecnología digital y cognitiva de última generación, el segmento Digital de la empresa diseña, desarrolla y opera tecnología de centro de contacto omnicanal, mensajería conversacional, CRM, automatización (IA / ML y RPA) y soluciones analíticas. El segmento Engage de la empresa ofrece soluciones digitales de captación y expansión de clientes, moderación de contenidos, prevención del fraude y anotación de datos. Fundada en 1982, el compromiso de la empresa con la excelencia en la atención al cliente le ha valido el liderazgo en las puntuaciones NPS de sus clientes en todo el mundo. Los casi 70 mil empleados de TTEC están presentes en seis continentes y aunan tecnología e inteligencia humana para satisfacer a los clientes y ofrecer resultados empresariales diferenciados. Para obtener más información, visítenos en www.ttec.com/es