

# Cuatro pasos para el éxito del equipo de ventas

Cómo aprovechar las ventas relacionales para transformar su negocio





# 12 % a 15 %

Aumento de la productividad  
de las ventas relacionales<sup>1</sup>

## Resultados eficaces de una solución sencilla

Microsoft Relationship Sales prepara a su equipo de ventas para el éxito mediante la integración de Dynamics 365 for Sales con LinkedIn Sales Navigator.

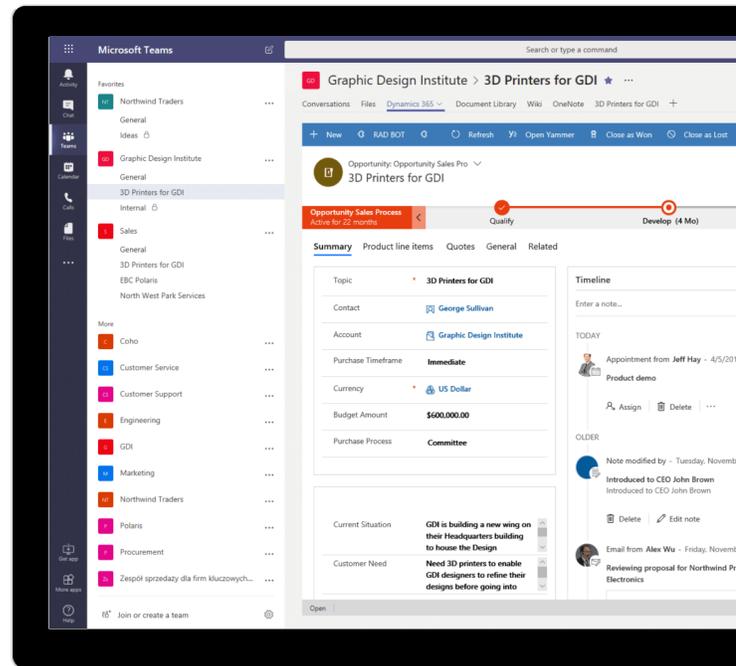
Una empresa de analistas líder afirma que las ventas relacionales pueden **"impulsar un aumento de la productividad de 12 % a 15 % para los vendedores mientras acelera el tiempo de cierre"**.<sup>1</sup>

Si ya usa Microsoft Office 365, las ventajas son aún mayores. Juntos, crean un sistema unificado para una colaboración fluida, una mayor productividad y, en última instancia, mayores ventas.

<sup>1</sup>Kelsey Anspach y Rebecca Wettemann, *Microsoft expone la estrategia de CRM de LinkedIn*, Nucleus Research, junio de 2017.

# 1. Ofrezca una integración perfecta

Mejore la productividad de su equipo con un sistema CRM que se integra a la perfección con las herramientas que sus vendedores ya utilizan. Podrán aumentar rápidamente con las herramientas de productividad y todo lo demás que necesitan para realizar sus trabajos de manera brillante, incluida la generación de clientes potenciales, la administración de canalizaciones, la colaboración en documentos de ventas y mucho más. Esta cohesividad les permite hacer más cosas, incluso a través de dispositivos móviles mientras están en movimiento.



## Integración de un vistazo:

- ✓ Sus representantes de ventas tienen lo que necesitan para hacer su trabajo, todo en un solo lugar.
- ✓ Cambiar entre Dynamics 365 y otras aplicaciones de Office 365 es sencillo y simplificado.
- ✓ Las cuentas de usuario se pueden administrar de forma centralizada en el centro de administración, junto con las cuentas de otras aplicaciones.



## 2. Permita la colaboración y el intercambio

Trabajar juntos como un equipo para servir a sus clientes de manera rápida y eficiente requiere una comunicación cohesiva entre los vendedores. Cuando los equipos están dispersos geográficamente, necesitan herramientas familiares e intuitivas como Outlook, Word y Excel para trabajar juntos de manera eficaz.

Dynamics 365 permite la colaboración en toda la organización, incluso con quienes no son usuarios. Permitirá a los vendedores trabajar con colegas y clientes en tiempo real.

### Colaboración de un vistazo:

- ✓ Integración entre equipos
- ✓ Coautoría de documentos
- ✓ Colaboración entre unidades de negocio: las ventas pueden colaborar de forma más fluida con los equipos de marketing y finanzas
- ✓ Interacción de usuarios y no usuarios a través de Yammer, nuestra herramienta social integrada



## 3. Aumente la productividad

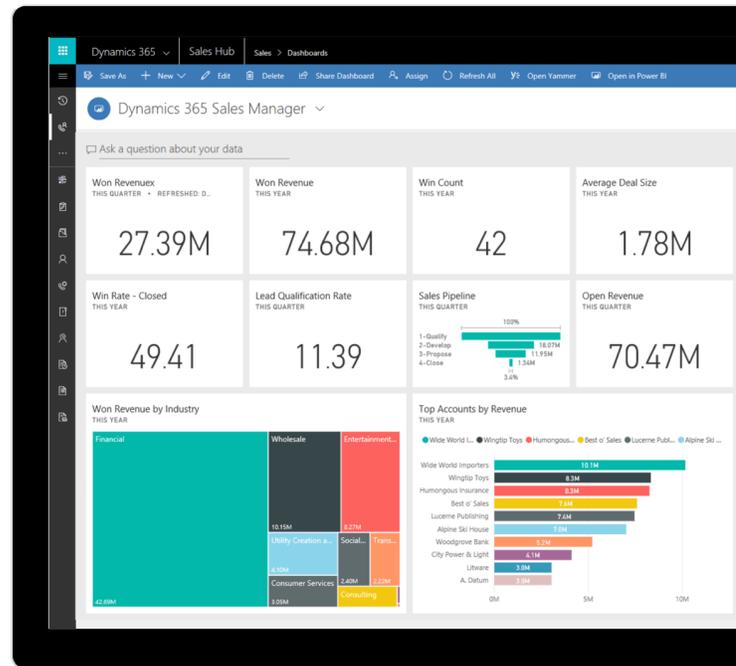
Tener un sistema unificado para las ventas significa que todos están en la misma página y comienzan de esa manera. Puede ver ganancias considerables desde el principio, simplemente al poner Dynamics 365 en manos de nuevas contrataciones. Prepare a los miembros de su equipo nuevos y existentes para el éxito con una incorporación fácil y herramientas integradas y familiares.

### Productividad de un vistazo:

- ✓ Contrate rápidamente y utilice un proceso de ventas que se pueda aprender y adoptar con rapidez.
- ✓ Integre las herramientas de Office 365 con las que sus nuevas contrataciones ya están familiarizadas.
- ✓ Minimice el tiempo de capacitación con guías interactivas de incorporación.
- ✓ Ahorre tiempo con herramientas y aplicaciones integradas: alternar es cosa del pasado.
- ✓ Ofrezca una interfaz única que guíe a los usuarios a través de los pasos necesarios para cerrar un acuerdo en su negocio.

## 4. Apoye la interacción personalizada

La integración de Microsoft Relationship Sales en un entorno de Office 365 les permite a los vendedores administrar varias cuentas y seguir ofreciendo una interacción personalizada. También facilita el seguimiento de la información, lo que en última instancia afecta a las transacciones de cierre. Con los datos de relación unificados, los vendedores obtienen una vista integral que les ayuda a interactuar de forma más auténtica.



### Personalización de un vistazo:

- ✓ Concéntrese en los clientes adecuados y en los clientes potenciales más prometedores a través de LinkedIn Sales Navigator.
- ✓ Obtenga información valiosa a través de una mejor visualización de datos, compartida y vista de forma coherente en todos los paneles.
- ✓ Comprenda la siguiente mejor acción para generar cada relación.
- ✓ Lleve un registro de los compradores y sus necesidades, en tiempo real.
- ✓ Involucre a clientes potenciales y clientes con contenido personalizado y a la medida.



## Confíe en el servicio galardonado

Un componente clave de la modernización de su solución de ventas es elegir plataformas reconocidas por su coherencia e innovación. La revista *CRM* otorgó a Microsoft los Premios Líderes de Servicio 2019 por:

- ✓ Administración de casos de clientes
- ✓ Soporte web
- ✓ Búsqueda en el centro de contacto

# Ayude a su negocio a prosperar

Siente las bases para el trabajo en equipo conectado con una solución de ventas eficaz. Al combinar Microsoft Relationship Sales con Office 365, les permitirá a los vendedores trabajar desde cualquier lugar con herramientas conocidas que:

- ✓ Desarrollan conexiones más estrechas con los clientes
- ✓ Mejoran la colaboración
- ✓ Optimizan el proceso de ventas
- ✓ Personalizan las interacciones
- ✓ Optimizan el rendimiento
- ✓ Ofrecen seguridad en la que puede confiar
- ✓ Ayudan a aumentar la productividad y los ingresos



[Obtenga más información y vea Microsoft Relationship Sales en acción](#)

MICROSOFT NO OFRECE GARANTÍAS EXPRESAS, IMPLÍCITAS NI ESTABLECIDAS POR LEY CON RELACIÓN A LA INFORMACIÓN PRESENTADA EN ESTE EBOOK. Este eBook se provee tal como está ("as is"). La información y las opiniones vertidas en este eBook, incluidas las direcciones URL y otras referencias a sitios web, podrían cambiar sin previo aviso. Este documento no le otorga derecho legal alguno sobre ninguna propiedad intelectual de ninguno de los productos de Microsoft. Puede copiar y usar este eBook únicamente para fines internos de referencia.