

The logo for the 90 Day Sales Challenge is centered on a dark blue, textured brushstroke background. The text "90 DAY SALES CHALLENGE" is written in a white, serif font, with "90 DAY" on the top line, "SALES" on the second line, and "CHALLENGE" on the third line. A registered trademark symbol (®) is located at the end of the word "CHALLENGE".

90 DAY SALES CHALLENGE®

AGENDA GENERAL

Las siguientes actividades son la estructura básica del *90 Days Sales Challenge* (Reto 90), sin embargo, pueden variar dependiendo de las necesidades que tenga cada grupo específico conforme se desarrolla el reto 90 o pueden ser ajustadas desde el principio atendiendo a las necesidades específicas que un cliente defina.

%	REUNIONES	DIAS	FASES	ACTIVIDAD	Temas de las reuniones
	2	10	CAMBIO VISIÓN / PREPARACIÓN RETO 90	Kick Off Definición de objetivos con Dirección Alineación de los objetivos personales a los objetivos de la empresa (para el reto 90 - Sueño a alcanzar) Set Up inicial Definición de objetivos Definición de Funnel de Ventas	1. Motivación y sueños personales 2. Objetivos, funnel
40%	5	35	CONFIANZA	Prospección formal bajo las ideas del nuevo sistema Cambio de visión hacia los productos y servicios de la empresa Cambio de conceptos básicos: Clientes, cliente ideal, ventas, vendedor Broadcast Yourself (Video, editorial, diseño, Vlog, Blog) Campaña de Prospección: 20 toques de prospección en 6 semanas Llamadas envío de información: mailings encuentros clientes / prospectos conferencias Videos Redes Sociales: LinkedIn, facebook, Instagram, Whatsapp Citas para generar Rapport	1. Cambio de visión 2. Prospección 3. Tips de prospección 4. Genera contenido 5. Seguimiento a campañas de prospección 6. Herramientas: Videos, redes sociales, encuentros, mailings
30%	4	28	NECESIDADES	Citas Doctor's Approach: en este mundo de las ventas conoces a todos y de todo Expediente de cada prospecto: Definir, problema, necesidad o anhelo de cada prospecto	1. Definición de necesidades 2. Seguimiento a casos específicos 3. Técnicas y herramientas 4. Feedback Grupal
20%	2	18	AYUDAR / RECOMENDAR	Separar recomendaciones de presentaciones Crear recomendaciones específicas Crear presentaciones específicas de solución al problema, necesidad o anhelo de cada prospecto Entregar propuesta personalizada de la solución	1- Alianzas Estratégicas 2. Como presentar para inspirar y Seguir generando confianza
10%	1	9	CERRAR	Contrapropuesta Confirmación verbal Proceso de orden de compra / contrato Confirmación por escrito / Orden de compra / Contrato Firmado Proceso de facturación	1. Cierres y seguimiento
100%	12	90			
	2	15	RESULTADOS	Una vez terminado el reto 90 se hace un corte de todas las ventas realizadas y por realizarse Se presentan los resultados ante la empresa Se hace un reconocimiento público a los participantes y se les entrega constancia de participación	1. Recabar resultados 2- Presentar resultados / Entrega de reconocimientos