

Účinný přístup k vyhledávání potenciálních zákazníků s měřitelnou návratností investic

Za posledních 15 let jsme ve FranklinCovey pracovali s tisíci obchodníků po celém světě a zjistili jsme, že:

- způsoby získávání nových zákazníků, které fungovaly dříve, dnes nepřináší výsledky
- obchodní plány jsou plné příležitostí, které mají nízký, nebo nulový potenciál
- prodejní předpovědi jsou nereálné, zkrácené a firmy zjistí, že nenaplní své cíle, až když je pozdě

Stovky telefonátů, e-mailů, ale nakonec jen pár schůzek, často s nesprávnými lidmi. To je běžný styl práce mnoha obchodníků. Co kdyby existoval jednoduchý, systematický přístup, který by předvídatelně zvyšoval úspěšnost při získávání nových obchodních příležitostí?

ŘEŠENÍ

Program *Helping Clients Succeed: Naplňte obchodní plán/pipeline* byl navržen pro obchodníky, kteří hledají efektivní způsoby, jak postupovat při naplňování plánu. Naučí se určovat priority a vytěžit maximum z úsilí, které do oslovování potenciálních klientů vloží.

Vycházíme ze zkušeností těch nejlepších obchodníků a podle jejich osvědčených postupů jsme navrhli 12týdenní pracovní plán, který účastníky programu vede k používání znalostí ze semináře v praxi.

NÁVRATNOST INVESTICE

Obsah programu a nástroje k jeho implementaci zaručují měřitelnou a výraznou návratnost vaší investice. Od začátku až do konce účastníci pracují na skutečných obchodních případech, sledují a vyhodnocují své pokroky.

NÁŠ SLIB: Pokud budete vy i váš tým v průběhu 12 týdnů důsledně uplatňovat způsob myšlení a dovednosti těch nejlepších obchodníků, dosáhnete při naplňování vašeho obchodního plánu vynikajících výsledků.



„V žádné fázi procesu prodeje kromě počátečního kontaktu vám několikaminutový rozhovor neumožní rychle rozlišit, zda máte obchodní vztah dále rozvíjet, nebo ukončit.“

RANDY ILLIG,
spoluautor knihy **LET'S GET
REAL OR LET'S NOT PLAY**

PŘÍNOSY SEMINÁŘE

Na semináři účastníci zvládnou:

ZÁKLADY

(60 minut)

- Poznat způsob myšlení a chování těch nejlepších obchodníků.
- Definovat konkrétní cíle pro vyhledávání nových obchodních příležitostí, které zajistí měřitelnou návratnost investice po dokončení 12týdenního přenosu do praxe.

OTOČTE TRYCHTÝŘ PŘÍLEŽITOSTÍ

(30 minut)

- Překonat běžné, málo efektivní uvažování a rozhodnout se pro vyhledávání obchodních příležitostí přístupem, který bude založený na důvodech/kritériích, a nikoli na náhodě.

ZÁMĚR JE DŮLEŽITĚJŠÍ NEŽ METODA

(45 minut)

- Zaměřit se na pomoc klientům dosáhnout jejich cílů; usilovat o vzájemný prospěch.

URČETE SI PRIORITY

(60 minut)

TABULKA PRIORITY

- Stanovit si konkrétní kritéria pro vyhodnocení pravděpodobnosti, že se z potenciálního klienta stane skutečný.
- Vyhodnotit současné potenciální klienty a určit si priority.

PŘIPRAVTE SE

(60 minut)

- Objevit nové zdroje a nástroje pro shromáždění informací.
- Určit si strategii pro vytvoření a rozvíjení spolehlivé sítě kontaktů pro získávání doporučení.

STANOVTE PLÁN

(75 minut)

PRACOVNÍ KARTY

PLÁN OSLOVENÍ KLIENTA

- Získat sebejistotu potřebnou pro zvládnání námitek a odmítnutí, které obchodník dokáže předvídat.
- Připravit si pečlivě formulované úvodní věty, které podníká zájem a povedou ke sjednání schůzek.
- Vytvořit si systém pro efektivní oslovování kontaktů.

PRACOVNÍ PLÁN

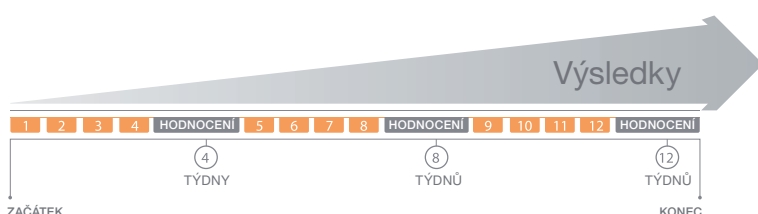
(30 minut)

PRACOVNÍ PLÁN NA 12 TÝDNŮ

VIDEA

- V průběhu 12 týdnů uplatňovat postupy a nástroje ze semináře, a tak docílit trvalé změny chování.

12TÝDENNÍ PROCES ZAVEDENÍ DO PRAXE



- Po dobu 12 týdnů účastníci každý týden postupně uplatňují v praxi principy, které si osvojí na semináři.
- Účastníci pravidelně informují svého nadřízeného nebo partnera, kterého si zvolili pro vzájemné koučování, o plnění svých závazků.

V případě zájmu o více informací nebo o nezávaznou prezentaci tohoto programu nás kontaktujte na telefonních číslech +420 261 099 342 (375).

Jednodenní seminář



FranklinCovey ALL ACCESS PASS™

Tento program je součástí licence FranklinCovey All Access Pass™.

All Access Pass™ je roční obnovitelná licence, se kterou vaše organizace získá neomezený přístup k programům, on-line seminářům, digitálním lekcím, hodnocením, videím a dalším materiálům společnosti FranklinCovey. Řešení All Access Pass vám rádi představíme a poskytneme časově omezený přístup do portálu, který toto vše nabízí: aap@franklincovey.cz.

PRACOVNÍ MATERIÁLY PRO ÚČASTNÍKY



- Účastnický manuál
- Pracovní plán na 12 týdnů
- Přístup na webovou stránku s výukovými filmy a nástroji podporujícími zavedení do praxe
- Pracovní karty s přehledy a řešením situací