

Jak hodnotné jsou obchodní příležitosti vašeho týmu?

Naše zkušenost s tisíci obchodními týmy z celého světa ukazuje tři nejčastější způsoby chování obchodníků:

- zdráhají se opustit slabé obchodní příležitosti z obavy, že nenaplní stanovený objem
- kvapně uzavírají obchody, aniž by věnovali čas prozkoumání potřeb klienta
- nejsou schopni efektivně zvládat námítky klienta a odmítání

Výsledkem je obchodní plán naplněný množstvím příležitostí, které však mají velmi malý nebo žádný potenciál. Tím vzniká něco, co nazýváme prodejní iluzí. Obchodníci příliš mnoho času věnují nesprávným lidem a příležitostem, naopak málo času těm správným a o některé příležitosti díky nepochopení obchodního případu úplně přichází.

ŘEŠENÍ

Program *Helping Clients Succeed: Ohodnoťte své obchodní příležitosti* pomáhá rozeznat správné příležitosti a výrazně snížit nepřesnost prodejních předpovědí vyřazením slabých příležitostí. To vede ke snížení nákladů na prodejní proces, pochopení potřeb klienta a uzavírání obchodů s větším objemem.

Abby obchodníci mohli lépe vyhodnocovat prodejní příležitosti, používáme odborníky navržený pracovní plán – proces, který jim umožňuje během 12 týdnů nejlepší postupy a zkušenosti procvičit, zavést do praxe a dále používat.

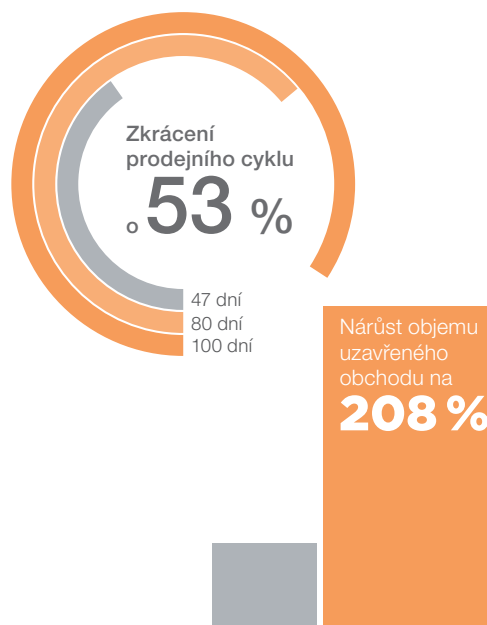
NÁVRATNOST INVESTICE

Program jsme navrhli tak, aby zaručoval 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 uplatňovat přístupy, dovednosti a nástroje těch nejlepších obchodníků, výrazně zlepšíte svoji schopnost vyhodnocovat potenciál obchodních příležitostí a díky tomu budete rozvíjet ty skutečně správné příležitosti.



NAŠI KLIENTI DOSÁHLI:



PŘÍNOSY SEMINÁŘE

Na semináři účastníci zvládnou:

ZÁKLADY

(20 minut)

- Naučit se způsob myšlení a chování těch nejlepších obchodníků.
- Definovat konkrétní cíle, které zajistí měřitelnou návratnost investice po dokončení 12týdenního přenosu do praxe.

UMOŽNĚTE KLIENTOVI ROZHODNOUT SE

(70 minut)

✂ PLÁN ROZHOVORU

- Porozumět, jak důležité je umožnit klientovi rozhodnout se.
- Připravit konkrétní plán rozhovoru, který bude zaměřený na klíčové potřeby klienta – nic více a nic méně.

RYCHLÉ ANO, RYCHLÉ NE

(165 minut)

✂ KARTA PŘÍLEŽITOSTI

✂ ROZHODOVACÍ MŘÍŽKA

✂ OHODNOCENÍ PŘÍLEŽITOSTI

- Naučit se efektivně překonat tradiční překážky ve vztahu mezi prodávajícím a kupujícím pomocí zaměření na klíčové potřeby klienta.
- Kompetentně rozvíjet s klienty jejich obchodní případy díky poznání nejdůležitějších potřeb klienta, jasnému určení dopadů na organizaci a porozumění rozhodovacím procesům.
- Přesně vyhodnocovat rozpracované obchodní příležitosti.
- Výrazně pokročit ve svém rozvoji v roli důvěryhodného obchodního poradce pro klienty.

ZVLÁDNĚTE NÁMITKY

(120 minut)

✂ PRACOVNÍ KARTY

- Získat sebejistotu potřebnou pro zvládnání námitek a odmítnutí, které lze předem očekávat a promyslet.
- Připravit se na účinné jednání s těmi, kdo vám brání v přístupu ke klíčovým partnerům.

PRACOVNÍ PLÁN

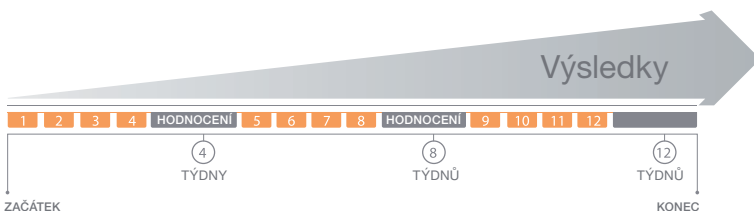
(15 minut)

✂ PRACOVNÍ PLÁN NA 12 TÝDNŮ

✂ VIDEO

- V průběhu 12 týdnů uplatňovat postupy a nástroje získané na semináři, a tak docílit trvalé změny chování.

12TÝDENNÍ PROCES ZAVEDENÍ DO PRAXE



- Po dobu 12 týdnů účastníci každý týden postupně procvičují a stále důsledněji 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.

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 řešením situací

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

Jednodenní seminář