

Jak hodnotné jsou obchodní příležitosti vašeho týmu?

Naše zkušenost s tisícovkami obchodních týmů z celého světa ukazuje tři nejčastější způsoby chování obchodníků:

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

Výsledkem je obchodní plán naplněný příležitostmi, které 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.

NAŠE ŘEŠENÍ

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

Aby obchodníci mohli lépe vyhodnocovat prodejní příležitosti, postupují po semináři podle 12týdenního plánu, který jim umožňuje nejlepší postupy procvičit, zavést do praxe a trvale používat.

NÁVRATNOST INVESTICE

Program jsme navrhli tak, aby zaručoval měřitelnou 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 posuzovat potenciál obchodních příležitostí a díky tomu budete rozvíjet jen ty skutečně správné příležitosti.



NAŠI KLIENTI DOSÁHLI:



PŘÍNOSY SEMINÁŘE

Účastníci zvládnou:

ZÁKLADY

(20 minut)

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

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 se na klíčové potřeby klienta.
- Kompetentně rozvíjet s klienty jejich obchodní případy – poznat nejdůležitější potřeby klienta, jasně určit dopady na organizaci a porozumět rozhodovacím procesům klienta.
- Přesně posoudit rozpracované obchodní příležitosti.
- Výrazně posílit svůj rozvoj 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

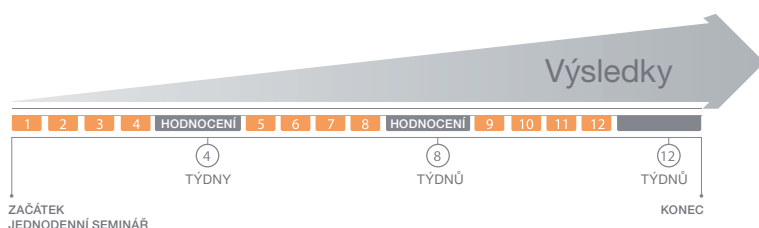
(15 minut)

✂ PRACOVNÍ PLÁN NA 12 TÝDNŮ

✂ VIDEA

- 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 po semináři účastníci postupně procvičují a implementují do praxe principy, které si osvojili na semináři.
- Účastníci pravidelně informují svého nadřízeného nebo partnera 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 implementačními nástroji
- Pracovní karty s řešením situací

V případě zájmu o více informací nebo o nezávaznou prezentaci programu *Helping Clients Succeed: Ohodnoťte své obchodní příležitosti* nás kontaktujte na telefonním čísle +420 261 099 310.

Jednodenní seminář