

Ovlivněte rozhodovací proces tak, aby přinesl oboustranný prospěch

Podle průzkumu* mezi obchodními řediteli je pouze u jedné z šesti obchodních prezentací pravděpodobné, že povede k uzavření obchodu. Vysledovali jsme dva hlavní důvody, proč k uzavření obchodu nedojde:

1. Obchodníci prezentují způsobem, kterým prodejní cyklus spíše otevírají, místo aby napomohli obchod uzavřít.
2. Prezentace obsahují hodně informací, ale nevedou klienta ke konkrétním rozhodnutím.

Jak prezentace končí? „Děkujeme“, „budeme o tom uvažovat“ nebo „pošlete nám snímky z prezentace?“
Nedojde vůbec k žádnému rozhodnutí.

NAŠE ŘEŠENÍ

Použijete-li vhodné prodejní dovednosti, podaří se vám efektivněji ukázat, jak vaše řešení pomůže klientovi dosáhnout toho, o co usiluje. V programu *Helping Clients Succeed: Uzavřete obchod* si osvojíte přístup nejlepších obchodníků a naučíte se jako oni:

- prodávat s úmyslem dosáhnout prospěchu pro obě strany
- při každém setkání s klientem vytvářet dobré podmínky pro jeho rozhodování
- věnovat méně času proslovům ke klientovi a více času diskusi o přesvědčeních, která nejlépe pomohou naplnit jeho potřeby
- postupovat podle jednoduchého a spolehlivého plánu pro dobré rozhodování

Na jednodenní seminář navazuje unikátní 12týdenní pracovní plán, který vám umožní nové postupy trénovat a úspěšně je implementovat do praxe.

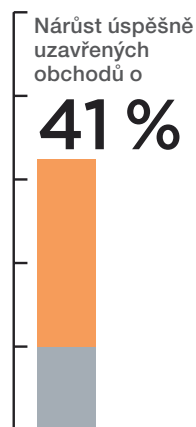
NÁVRATNOST INVESTICE

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 v průběhu 12 týdnů uplatňovat postupy a dovednosti těch nejlepších obchodníků, naučíte se ovlivňovat proces rozhodování a vést jej na straně klienta i na vaší straně k závěru, který přinese vzájemný prospěch. Díky tomu dokážete systematicky uzavírat více obchodů.



NAŠI KLIENTI DOSÁHLI:



ZVÝŠENÍ VÝNOSŮ O
54 milionů

...a mnohem více!

*CSO (Chief Sales Officer) Insights 2011

PŘÍNOSY SEMINÁŘE

Účastníci zvládnou:

ZÓNA UZAVŘENÍ OBCHODU

(75 minut)

HODNOCENÍ PŘIPRAVENOSTI

- Pečlivě připravit každý kontakt s klientem tak, aby ovlivnil a usnadnil rozhodovací proces.
- Cíleně směřovat rozhodovací proces klienta k přijetí konečného rozhodnutí.

URČETE POTŘEBNÉ ROZHODNUTÍ

(55 minut)

- Určit, které rozhodnutí by měl klient udělat na konci jednání.
- Zajistit, aby toto rozhodnutí bylo v nejlepším zájmu klienta, aby bylo jedinečné a bylo přijatelné, i pokud klient rozhodne „ne“.

NAPLŇTE KLÍČOVÁ PŘESVĚDČENÍ KLIENTA

(40 minut)

- Prokázat schopnost uspokojivě naplnit klíčová přesvědčení klienta.
- Připravit potřebná sdělení, která umožní klientovi přijímat postupná a dílčí rozhodnutí.

VYŘEŠTE NÁMITKY

(130 minut)

PRACOVNÍ KARTY

- Vnímat námítky jako příležitost, ne jako hrozbu.
- Uplatňovat promyšlený tříkrokový postup k řešení námitek včetně těch týkajících se ceny.

PŘIPRAVTE PODMÍNKY PRO DOBRÉ ROZHODOVÁNÍ

(70 minut)

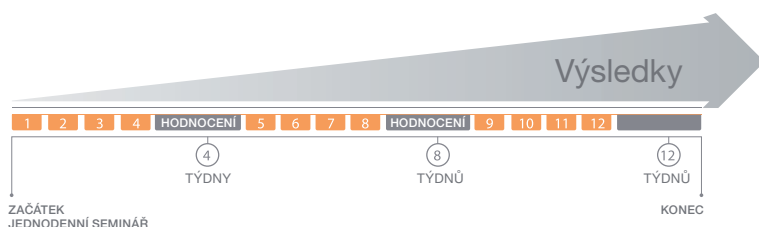
PLÁN UZAVŘENÍ OBCHODU

PRACOVNÍ PLÁN NA 12 TÝDNŮ

VIDEA

- Před každým setkáním s klientem sestavit plán, jak vytvořit podmínky pro dobré rozhodování.
- Zaměřit se na dosažení oboustranného prospěchu.
- Připravit přesvědčivé zahájení a zakončení každého setkání s klientem.

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 přehledy a řešením situací

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

Jednodenní seminář