

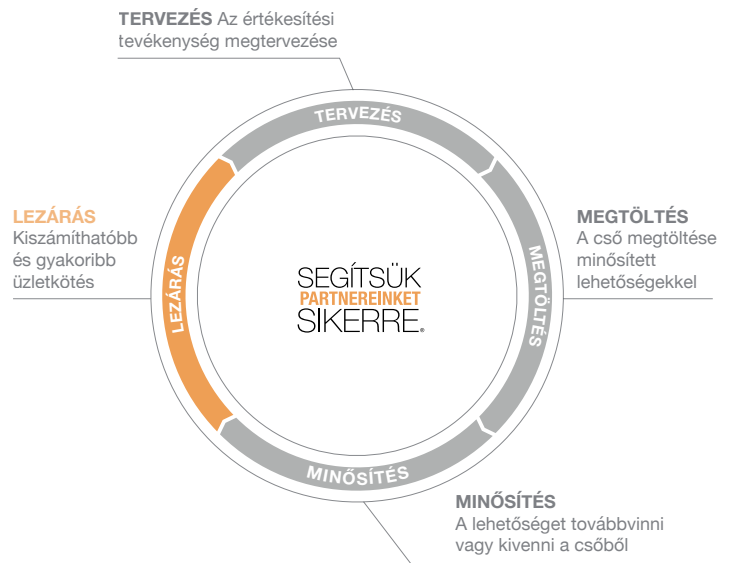
Úgy hatni a döntéshozásra, hogy az nyer-nyer együttműködéssel záruljon

A KIHÍVÁS

A CSO Insights 2011-es kutatása alapján 6 értékesítési prezentációból mindössze egy esetben kötődik 50% fölötti eséllyel tényleges üzlet. Úgy látjuk, hogy az értékesítők – még az igazán profik is – két fő okból veszítenek el egy üzletet:

1. Számos prezentáció már annak megtartása előtt is veszett ügy. Az értékesítők a prezentációt legtöbbször az értékesítési ciklus megkezdésére és nem annak lezárására használják.

2. Ezek a prezentációk tele vannak információval, de kevés döntési pontot tartalmaznak. Az ügyfelek a végén a legtöbbször ennyit mondanak: „Köszönjük, meggondoljuk.” vagy „Át tudná nekünk küldeni a prezentáció diáit?”. De semmilyen döntés nem születik.



A MEGOLDÁS

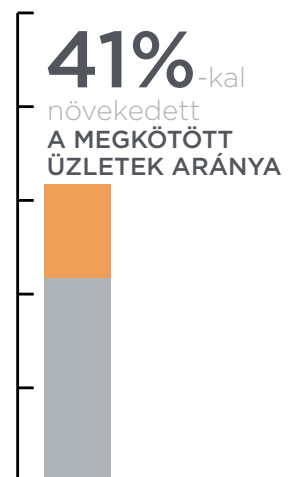
A megfelelő készségek elsajátításával az értékesítő képessé válik eredményesen prezentálni azt, hogy az általa kínált szolgáltatás hogyan segíti az ügyfelet céljai elérésében. Ebben a modulban a profi értékesítők tudásának elsajátításával a résztvevők megtanulják, hogyan tudják az üzletet a lehető legtöbb esetben valóban meg is kötni.

A kiemelkedően eredményes értékesítők megkülönböztető jegyei:

- A nyer-nyer együttműködés szándékával értékesítenek.
- Minden ügyfélalálkozó alkalmával megteremtik a kedvező döntéshozatalhoz szükséges feltételeket.
- Az időt arra használják, hogy párbeszédet folytassanak az ügyféllel arról, hogy milyen döntések szolgálják leginkább az érdekeit ahelyett, hogy csupán prezentálnának.
- Egyszerű és megbízható folyamat alkalmazásával segítik elő a kedvező döntés meghozatalát.

AMIT ÍGÉRÜNK: Ön és értékesítési csapata a 12 hetes gyakorlás során a kiemelkedően eredményes értékesítők gondolkodásmódját, készségeit és eszközeit elsajátítva jelentősen jobbá válik az üzletek tényleges megkötésében.

KORÁBBI ÜGYFELEINK VISSZAJELZÉSEI ALAPJÁN:



54 millió \$
plussz érbevétel
...és több!

TEMATIKAI EGYSÉG

TANULÁSI CÉLKITŰZÉSEK

A ZÁRÁSI FÁZIS (75 perc)

✂ „MENNYIRE ÁLLUNK KÉSZEN A ZÁRÁSRA?” ŪRLAP

- Tudatosan űgy alakítani minden űgyfűltalálkozót, hogy az elűremozdítsa és tűmogassa az űgyfűl dűntűshozatali folyamatűt.
- Elkezdeni azon dűntűsek kivűlasztűsűt, melyek a vűgsű űzleti dűntűs meghozatalűhoz vezetnek.

AZONOSÍTSUK BE A MEGCÉLZOTT DűNTűST! (55 perc)

- Meghatározni azt a kulcsfontosságű dűntűst, amit az űgyfűlnek szűksűges meghoznia a talűlkozű vűgűn.
- Biztosítani azt, hogy olyan kivűlű dűntűs szűlessen, mely az űgyfűl javűt szolgálja, űs tudatosítani, hogy a „nem” is elfogadhatű vűlasz.

HASSUNK AZ ŪGYFűL KULCSMEGGYűZűDűSEIRE!™ (40 perc)

- Az űgyfűl megelűgedűsűre segitsd neki lűtni kulcsmeggyűzűdűseinek űrvűnyesűlűsűt!
- Alakíts ki kűztes ellenűrzűű pontokat, melyek hozzűjűrulnak a cűlnak megfelelű dűntűs meghozatalűhoz.

KEZELJűK AZ ELLEN- VETűSEKET! (130 perc)

- Az ellenvetűsekre nem fenyegetűskűnt, hanem lehetűsűgkűnt tekinteni.
- Egy kiszűműthatű, 3 elemű megkűzelitűst alkalmazni az ellenvetűsek feloldűsűra.

✂ GYAKORLűKűRTYűK

KűSZÍTSUK ELű A KűRűLMű- NYEKET A LEGJOBB DűNTűS MEGHozATALűHOZ! (70 perc)

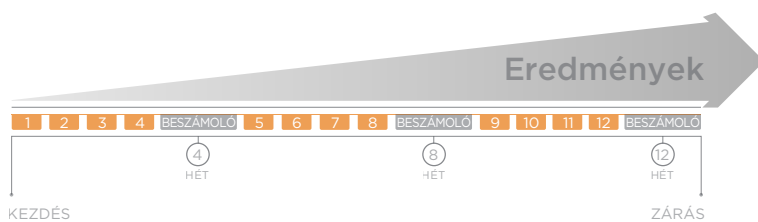
- Megfelelű dűntűshozatalt tűmogatű tervet kidolgozni minden egyes űgyfűltalűlkozű elűtt.
- A nyer-nyer egyűttműkűdűs elűrűsűre űsszpontosítani.
- Felkűszűlni a hatűsos nyitűsra űs zűrűsra minden egyes űgyfűltalűlkozű elűtt.

✂ ZűRűBESZűLGETűS-TERVEZű

✂ 12 HETES GYAKORLűKűNYV

✂ A MEGVALűSÍTűST SEGÍTű VIDEűK

12 HETES GYAKORLűKűNYV



- A rűszrtvevűk a 12 hűt minden egyes hetűn bevezetnek egy-egy, a trűningen tanult alapelvet, melyet műlyebb szinten gyakorolnak űs alkalmaznak.
- A rűszrtvevűk elűre egyeztetett műdon szűmolnak be haladűsukrűl egyműsnek űs vezetűjűknek.

RűSZRTVEVűI CSOMAG



- Rűszrtvevűi munkafűzet
- 12 hetes gyakorlűkűnyv
- Videűk űs tervezűszkűzűk
- Gyakorlűkűrtyűk