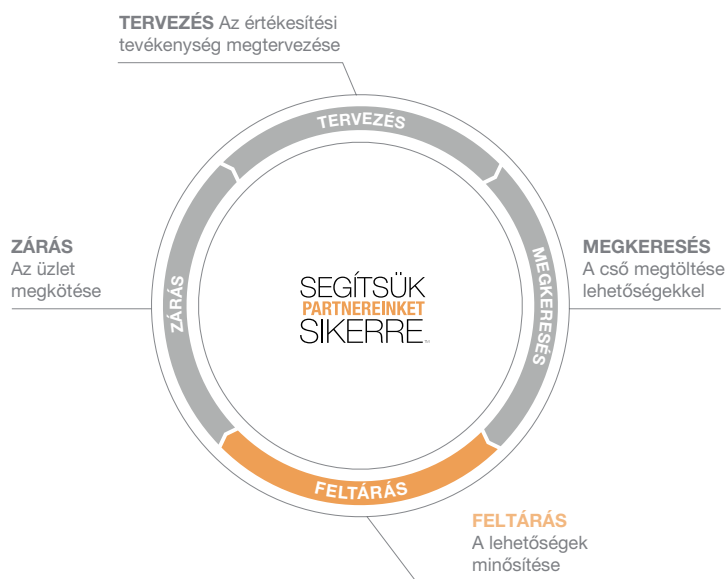


HOGYAN MINŐSÍTI CSAPATA A „CSŐBEN LÉVŐ” LEHETŐSÉGEKET?

Az elmúlt 15 évben a FranklinCovey értékesítési csapatok ezreivel dolgozott együtt világszerte, és tanulmányozta, hogy milyen szokások jellemzik a kiválóan teljesítő értékesítőket. A **Feltárás™ - A lehetőségek minősítése™** abban segíti a résztvevőket, hogy ezeket a jó gyakorlatokat *tudatosan sajátítsák el, így a lehetőségeik megfelelő minősítése által kimagasló eredményeket érhetnek el.*

A program során a résztvevők megtanulják, hogyan tudják gyorsan és eredményesen meghatározni az értékes lehetőségeket, ezáltal pedig kiiktatni az időrabló, gyenge üzleti lehetőségeket. Ennek eredményeképpen kevesebb idő megy el az eredménytelen üzletekkel való foglalkozásra, és sokkal több idő marad az eredményes lehetőségekre való összpontosításra. Mindez az értékesítési költségek drámai csökkenését eredményezi.



A TUDÁS ÉS A CSELEKVÉS KÖZÖTTI SZAKADÉK

Értékesítési tréningekből óriási a választék. *A kihívás nem a lehetőségek megtalálásban rejlik, hanem abban, hogy képessé váljunk a tanultakat igazán jól alkalmazni.*

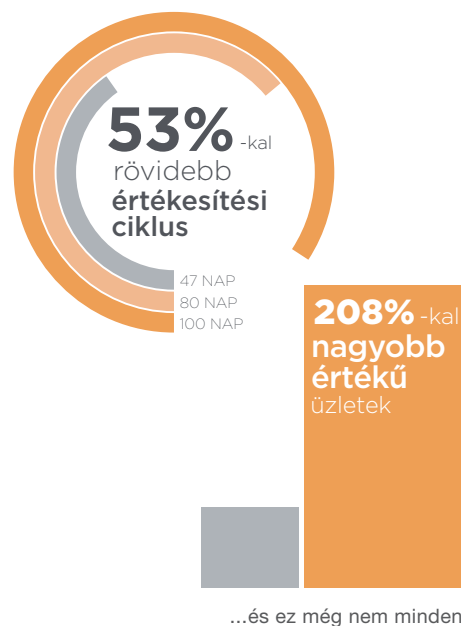
Annak érdekében, hogy az értékesítők képessé váljanak a kínálkozó lehetőségek megfelelő minősítésére, a *Segítsük partnereinket sikerre* program egy szakértők által kifejlesztett gyakorlási rendszert alkalmaz, mely lehetővé teszi, hogy az értékesítési csapat 12 héten keresztül gyakoroljon és alkalmazzon bizonyított hatású „jó gyakorlatokat”.

A MEGTÉRÜLŐ BEFEKTETÉS

A *Feltárás - A lehetőségek minősítése* program úgy lett megalkotva, hogy garantálja a befektetés látványos megtérülését. A résztvevők a program elejétől a végéig valós ügyfelekkel dolgoznak, miközben folyamatosan beszámolnak a haladásukról.

AMIT ÍGÉRÜNK: Ha Ön és értékesítői csapata a 12 hét során folyamatosan alkalmazza a kiemelkedően eredményes értékesítők gondolkodásmódját, valamint készség- és eszköztárát, jelentős fejlődést fognak elérni az üzleti lehetőségeik minősítésében, azaz annak eldöntésében, hogy érdemes-e továbbvinni a megkezdett folyamatot.

KORÁBBI ÜGYFELEINK VISSZAJELZÉSEI ALAPJÁN:



TEMATIKAI EGYSÉG

AZ EGYNAPOS TRÉNING SORÁN A RÉSZTVEVŐK A KÖVETKEZŐ TÉMÁKKAL FOGLALKOZNAK:

ALAPOZÁS

- A kiemelkedően eredményes értékesítők gondolkodásmódjának és szokásainak megismerése.
- Konkrét célok meghatározása annak érdekében, hogy a befektetés a 12 hetes megvalósítási szakasz végére mérhetően megtérüljön.

DÖNTÉSTÁMOGATÁS

- Annak megértése, miért fontos támogatni az ügyfél döntését.
- Olyan konkrét tárgyalási terv alkotása, mely pontosan az ügyfél kulcsproblémáit célozza meg. Sem többet, sem kevesebbet.

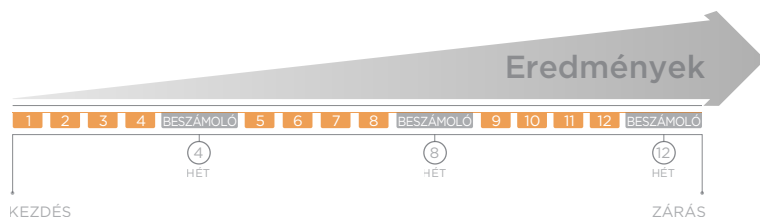
TOVÁBB, NE TOVÁBB

- Annak megtanulása, hogy hogyan lépünk túl az eladó-vevő kapcsolatban jelentkező szokásos „zavarokon” azáltal, hogy elsősorban az ügyfélre összpontosítunk.
- Jártasság a tárgyalási folyamat előremozdításában azáltal, hogy meghatározzuk az ügyfél legfontosabb nehézségeit, azok szerezetre gyakorolt hatását, és feltérképezzük a másik fél döntéshozási folyamatát.
- Pontos kép kialakítása az aktuális „értékesítési tölcserünkről”.
- Komoly lépések megtétele afelé, hogy megbízható üzleti tanácsadóvá váljunk.

GYAKORLÁS

- Elköteleződés a tanult stratégiák és eszközök 12 hetes bevezetése mellett a fenntartható viselkedésváltozás érdekében.

12 HETES GYAKORLÓKÖNYV



- A résztvevők a 12 hét során minden héten bevezetnek egy-egy, a tréningen tanult alapelvet, melyet mélyebb szinten gyakorolnak és alkalmaznak.
- A résztvevők előre egyeztetett módon számolnak be haladásukról coachingpartnerüknek.

RÉSZTVEVŐI CSOMAG



- Résztvevői munkafüzet
- 12 hetes gyakorlókönyv
- Videók és tervezőeszközök
- „Legfőbb tanulságok” füzet
- Gyakorlókártyák