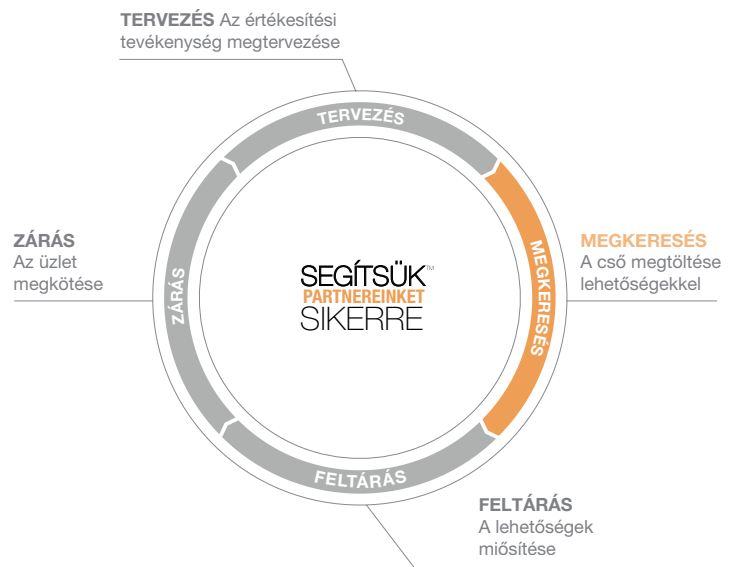


Mi lenne, ha létezne egy egyszerű, szisztematikus módja az ügyfélszerzésnek, amely jelentős és jól mérhető eredményeket biztosít?

A legtöbb szervezet elszalasztja a lehetőségeit, és még csak nem is tud róla!

Világszerte értékesítési vezetők ezreivel végzett több, mint egy évtizedes munka során a következő fontos felismerésekre jutottunk:

- Azok a kapcsolatfelvételi technikák, amelyek a múltban kiválóan működtek, ma már nem állják meg a helyüket.
- Az amúgy sem túl nagy értékesítési tölcser hemzseg az olyan „lehetőségektől”, amelyek valójában sehova nem vezetnek.
- Míg az értékesítési csapatok gyorsabban és keményebben dolgoznak mint valaha, nem a megfelelő tevékenységekre helyezik a fókuszot.
- A legtöbb cég csak akkor veszi észre az elszalasztott lehetőségeket, amikor már túl késő.



NEM ELÉG TUDNI, HOGYAN KELL JÓL CSINÁLNI. TUDNI KELL JÓL CSINÁLNI.

Számos rendkívüli anyag áll az értékesítési szakemberek rendelkezésére, hogy fejlesszék készségeiket. *A fejlődés kulcsa azonban az, hogy megtaláljuk a módszert, amellyel képessé válunk ezeket az anyagokat igazán jól alkalmazni, a rendkívüli dolgokat rendkívül jól csinálni.*

A Segítségünk partnereinket sikerre™: Megkeresés – A cső megtöltése lehetőségekkel™ egy szakértők által kidolgozott gyakorlati alkalmazást nyújt, amely segíti az értékesítési szakembereket abban, hogy a 12 hetes tanulási folyamat során tanultakat maradandó viselkedésváltozássá alakítsák.

A MEGTÉRÜLŐ BEFEKTETÉS

A Segítségünk partnereinket sikerre™: Megkeresés – A cső megtöltése lehetőségekkel™ program kiszámítható és jelentős megtérülést hoz. A résztvevők az elejétől a végéig saját eseteken dolgoznak, miközben nyomon követik és mérik a folyamatot.

AMIT ÍGÉRÜNK: Ön és értékesítési csapata a 12 hetes gyakorlás során elsajátítják a kiemelkedően eredményes értékesítő gondolkodásmódját, aminek eredményeként jelentősen javulnak az üzletek tényleges megkötését elősegítő készségeik.

„Az értékesítési folyamat első interakciója során folytatott néhány perces párbeszéd dönti el a leggyorsabban, hogy folytatjuk vagy lezárjuk az együttműködést.”

RANDY ILLIG
AZ ÜGYFÉL SIKERE
A MI SIKERÜNK TÁRS-
SZERZŐJE

TEMATIKAI EGYSÉG

AZ EGYNAPOS TRÉNING SORÁN A RÉSZTVEVŐK A KÖVETKEZŐ TÉMÁKKAL FOGLALKOZNAK:

ALAPOZÁS

- A kiemelkedően eredményes értékesítők gondolkodásmódja és tevékenységei.
- A 12 hetes alkalmazás végére elérni kívánt növekedési célok pontos meghatározása.

AZ ÉRTÉKESÍTÉSI TÖLCSÉR ÚJRAGONDOLÁSA

- A hagyományos, kevésbé eredményes gondolkodásmód megkérdőjelezése és tudatos döntés az ügyfelek megkereséséről: „Okkal hívjunk, ne ok nélkül!”

A SZÁNDÉK FONTOSABB, MINT A TECHNIKA

- A kölcsönös értékteremtés megalapozása az ügyfél üzleti eredményességére fókuszálva.

RANGSOROLÁS

- A megkeresendő ügyfelek rangsoroló kritériumainak beazonosítása, ami előre jelzi annak valószínűségét, hogy vásárolni fognak.
- A jelenlegi ügyféllistán szereplő cégek rangsorolása a rangsorolóeszköz alkalmazásával.

FELKÉSZÜLÉS

- Az alapos felkészüléshez szükséges eszközök és információforrások meghatározása.
- Az ügyfél számára jelentős érték hipotézise.

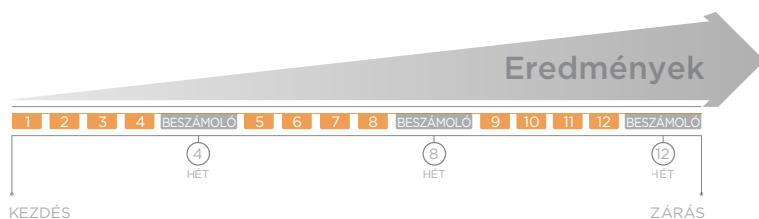
TERVEZÉS

- Az ellentétek magabiztos kezelésének módszere – a várható ellentétek beazonosítása.
- Olyan kezdősorok tudatos megtervezése, amelyek felkeltik az érdeklődést, és segítik a döntést.
- Konkrét telefonos forgatókönyvek megírása saját esetekre.

GYAKORLÁS

- A fenntartható fejlődés és a maradandó változások eléréséhez nélkülözhetetlen gyakorlást a gyakorlókönyv biztosítja a tréninget követően 12 hét során feladatok, eszközök és videók segítségével.

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
- Hívástervező eszköz
- „Sárga lámpák” gyakorlókártya

FC-PANNON Tanácsadó Kft. | 1124 Budapest, Németvölgyi út 64. | Telefon: 1/202-0448
office@frankincovey.hu | www.frankincovey.hu