

JAK KWALIFIKOWANI SĄ POTENCJALNI KLIENCI W PIPELINE TWOJEGO ZESPOŁU?

Przez ponad 15 lat FranklinCovey pracował z setkami zespołów handlowych na całym świecie i studiował zachowania najskuteczniejszych specjalistów sprzedaży. Zgodnie z myślą „zamieniaj czyn w nawyk” **Helping Clients Succeed: Qualifying Opportunities** ma pomóc zespołom sprzedażowym świadomie powielać najlepsze praktyki w celu osiągnięcia lepszych wyników w kwalifikowaniu potencjalnych Klientów.

Qualifying Opportunities pomaga szybko i skutecznie zidentyfikować wartościowe interesy oraz znacząco zmniejszyć „fikcję pipeline'u” poprzez wyeliminowanie tych mniej wartościowych. Wynikiem tego jest zredukowanie ilości czasu poświęcanego na poszukiwanie niewłaściwego biznesu, a skoncentrowanie większej jego ilości na odpowiednich ofertach. Co za tym idzie, całkowity koszt sprzedaży dramatycznie spada.

WIESZ TO I NIC Z TYM NIE ROBISZ

W odniesieniu do szkoleń sprzedażowych, istnieje wiele „dobrych rzeczy”, wśród których możesz wybierać. *Znalezienie szkolenia nie stanowi trudności. Wyzwaniem jest natomiast znalezienie takiej metody, która pomoże Twojemu zespołowi wykorzystać zdobytą wiedzę, by stał się jeszcze lepszym!*

W celu wsparcia handlowców w osiągnięciu lepszych efektów podczas kwalifikacji szans sprzedaży eksperci *Helping Clients Succeed* zaprojektowali proces oparty na Indywidualnym Planie Działania, który pozwala zespołom sprzedażowym stosować zdobytą podczas kursu wiedzę i na trwałe wpajać najlepsze zachowania topowych praktyków przez okres 12 tygodni.

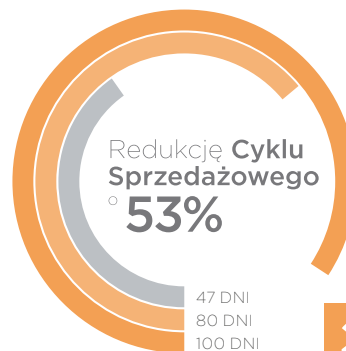
ZWROT Z IWESTYCJI

Helping Clients Succeed: Qualifying Opportunities został zaprojektowany, aby zapewnić wyraźny i znaczący zwrot z inwestycji. Od początku do końca zbędny uczestnicy pracują na własnych ofertach, śledząc i rejestrując swoje postępy.

NASZA OBIETNICA: Ty i Twój zespół handlowy w ciągu 12 tygodni możecie znacząco polepszyć umiejętność odnajdywania i kreowania nowego klienta przy zastosowaniu wiedzy, umiejętności i zestawu narzędzi od najlepszych praktyków.



NASI KLIENCI ODNOTOWALI



208%
wzrost
na transakcji

... i dużo więcej!

MODUŁ

PODCZAS JEDNIODNIOWEJ SESJI UCZESTNICY

PODSTAWY

(20 minut)

- Poznają sposób myślenia oraz zachowania najlepszych praktyków.
- Określą konkretne cele mające zapewnić mierzalny zwrot z inwestycji na końcu 12-tygodniowego procesu wdrożeniowego.

UŁATW PODJĘCIE DECYZJI

(70 minut)

 CALL PLAN

- Zrozumieją znaczenie ułatwiania Klientom podjęcia decyzji.
- Stworzą własny Plan Rozmowy Telefonicznej, który odnosi się do kluczowych problemów Klienta zgodnie z zasadą – ni mniej, ni więcej.

WYGRYWAJ SZYBKO, PRZEGRYWAJ SZYBKO

(165 minut)

 ARKUSZ SZANS SPRZEDAŻY

 TABELA DECYZYJNA

 ARKUSZ KWALIFIKACJI

- Dowiedzą się, jak efektywnie pokonać tradycyjną dysfunkcję w relacji kupujący-sprzedający, skupiając się na problemie Klienta.
- Nauczą się sprawniej rozwijać relacje biznesowe z Klientami poprzez określenie ich najważniejszych problemów, jasno wyznaczając ich wpływ na organizację i mapowanie procesu decyzyjnego.
- Dowiedzą się, jak ustalić dokładną wizję planowanej sprzedaży.
- Uzyskają odpowiedź na pytanie, jak ugruntować swoją pozycję zaufanego doradcy biznesowego.

RADZENIE SOBIE Z OBIEKCYJAMI

(120 minut)

 KARTY ĆWICZEŃ

- Zdobędą zaufanie niezbędne do przewycięzania obiekcji i uchyień dzięki wcześniejszej analizie zachowań i następującej po niej praktyce.
- Przygotują się do skutecznego radzenia sobie ze Strażnikami.

INDYWIDUALNY PLAN DZIAŁANIA

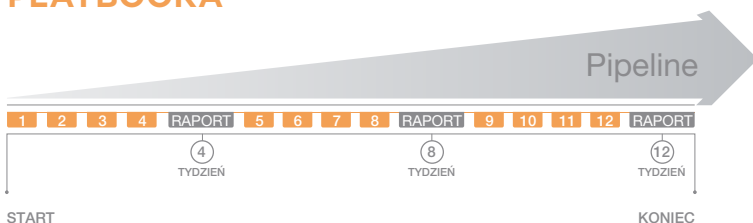
(15 minut)

 INDYWIDUALNY PLAN
DZIAŁANIA W 12 TYGODNI

 VIDEO WDRAŻAJĄCE

- Zobowiążą się do wdrożenia strategii i narzędzi podczas 12-tygodniowego kursu w celu zapewnienia trwałej zmiany zachowań.

12-TYGODNIOWY OKRES WDROŻENIA PLAYBOOKA



- Co tydzień, przez 12 tygodni, Uczestnicy wdrażać będą wycuczone podczas sesji zasady.
- Uczestnicy są rozliczani poprzez regularne raportowanie bezpośrednio do swoich liderów sprzedaży lub trenera.

ZESTAW UCZESTNIKA



- Podręcznik uczestnika
- 12-tygodniowe Indywidualne Szkolenia
- Pamięć USB zawierająca filmy video i narzędzia
- Tool Pad
- Karty ćwiczeń

Więcej informacji na temat rozwiązania *Helping Clients Succeed: Filing Your Pipeline* można znaleźć na www.franklincovey.pl lub u naszych konsultantów: tel. (+48) 22 824 11 28, e-mail: info@franklincovey.pl