

ZWIĘKSZ SZANSE TWOJEGO ZESPOŁU NA OSIĄGNIĘCIE SUKCESU!

WYZWANIE

Badania CSO Insights z 2011 roku udowodniły, że tylko jedna z sześciu prezentacji miała więcej niż 50% szans na zakończenie się sprzedażą. Wiele handlowców – nawet tych najbardziej doświadczonych – najczęściej traci sprzedaż z dwóch powodów:

1. Wiele prezentacji handlowych skazanych jest na porażkę już na samym początku, zanim faktycznie się rozpoczną. Sprzedawcy wykorzystują prezentacje, aby otworzyć cykl sprzedaży, a nie doprowadzić do jego zamknięcia.

2. Prezentacje handlowe zawierają zbyt wiele informacji, a za mało argumentów ułatwiających podejmowanie decyzji. Słowa, które słyszą sprzedawcy w takich chwilach od Klienta, to: „Dziękuję, pomyślimy o tym”, „Czy mógłby nam Pan zostawić kilka slajdów z prezentacji w PowerPoint?”. Jednak decyzja nie została podjęta.

WIESZ TO I NIC Z TYM NIE ROBISZ

Wykorzystując odpowiednie umiejętności, możesz bardziej efektywnie wykazać, że zaproponowane przez Ciebie rozwiązanie pomoże Twojemu Klientowi zgodnie z Jego potrzebami. Podczas tego szkolenia nauczysz się, w jaki sposób, stosując dwie ważne umiejętności, konsekwentnie odnosić sukces.

1. Prezentuj tylko wtedy, kiedy jesteś gotowy. Oznacza to, że zgromadziłeś wszystkie niezbędne osoby mające pośredni lub bezpośredni wpływ na podjęcie odpowiedniej decyzji.

2. Prezentuj tak, by ułatwić podjęcie decyzji. Wyrażenie „Ułatwienie podjęcia decyzji” ma dwa znaczenia. Po pierwsze, decyzje same się podejmują. Klient zdecyduje się tylko na to, czego sam będzie chciał i z czym będzie się dobrze czuł. Po drugie, wyrażenie to odnosi się do Twojej zdolności bycia katalizatorem, czyli Twojej umiejętności bycia facylitatorem decyzji Klienta.



NASI KLIENTI ODNOTOWALI



54 Miliony \$
przyrostu przychodu

... i dużo więcej!

MODUŁ

TEMATYKA

PODSTAWY

- Jak to szkolenie łączy się z tym, czego się dotychczas nauczyliśmy – i czego możemy nauczyć się w przyszłości?
- Jakie są cele tego szkolenia?

OPOWIADAJĄC O WARTOŚCI

- Zwyciężaj, zanim jeszcze rozpocznesz prezentację.
- Prezentuj jedynie wtedy, gdy jesteś gotowy.
- Prezentuj tylko po to, aby ułatwić decyzję.

ZWYCIĘŻAJ, POTEM ZAMYKAJ

- Światowej klasy rozwiązania wymagają światowej klasy analizy potrzeb.
- Wygrywaj oferty na etapie badania potrzeb.
- Nie prezentuj oferty przed osobami, których kryteriów na temat Twojej oceny nie znasz.

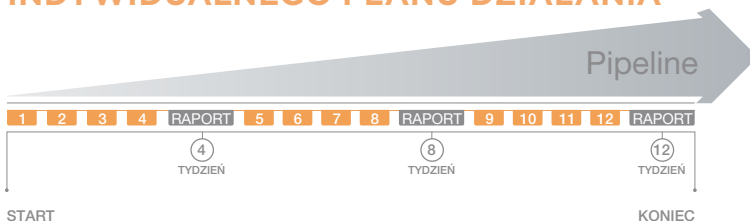
UŁATW PODJĘCIE DECYZJI

- Używaj Planu Rozmów Telefonicznych w celu stworzenia struktury prezentacji.
- Zaczynaj z wizją końca – Co chcesz usłyszeć od swojego Klienta? Jakiej reakcji oczekujesz? Jaką Klient ma podjąć decyzję po wysłuchaniu Twojej prezentacji?

ROZWIEWAJ OBJEKCJE

- Zwalnianie na Żółtym Świecie (przetłumianie oporów, obiekcji) ma kluczowe znaczenie w ułatwieniu podejmowania decyzji. Pracując z najczęstszymi i trudnymi obiekcjami swoich Klientów, poszerzymy Twoją perspektywę myślenia i poprawimy umiejętności, które znacząco udoskonala Twoją zdolność zamieniania Żółtych Świeat w Zielone.
- Po tym, jak już raz zrozumiesz, czym jest prawdziwa obiekcja Klienta, i poznasz kryteria, które nim kierują, będziesz mógł użyć metody umiejętnej perswazji w celu zamiany Żółtych Świeat na Zielone (lub dowiesz się, że nie da się ich zmienić).

12-TYGODNIOWY OKRES WDROŻENIA INDYWIDUALNEGO PLANU DZIAŁANIA



- 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-tygodniowy kurs wdrożenia Indywidualnego Planu Działania
- 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