

Nowe i skuteczne podejście do pozyskiwania potencjalnych klientów, które daje mierzalny zwrot z inwestycji

Setki rozmów telefonicznych, dziesiątki wysłanych e-maili, a tylko kilka umówionych spotkań – czyż nie jest to irytujące?

A co by było, gdyby istniało skuteczne podejście, pozwalające napełnić pipeline wartościowymi szansami sprzedaży i uzyskać realny zwrot z inwestycji – byłbyś zainteresowany?

WIEDZIEĆ A STOSOWAĆ

Istnieje wiele dobrych rozwiązań dostępnych w obszarze szkoleń sprzedażowych. *Wyzwaniem jest znalezienie sposobu, jak tę wiedzę wdrożyć, by stała się codzienną praktyką!*

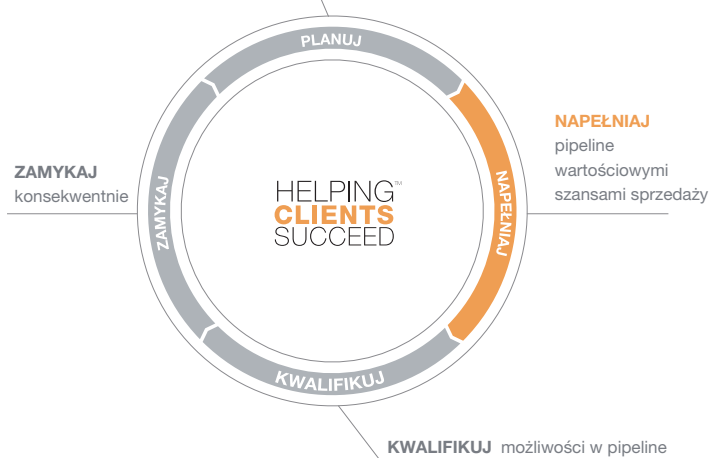
Helping Clients Succeed: Filling Your Pipeline wprowadza proces, podparty instrukcjami postępowania, zaprojektowanymi przez ekspertów sprzedaży, który pomaga przez 12 tygodni stosować zdobytą podczas szkolenia wiedzę i w ten sposób na trwałe zmienić swe zachowania.

ZWROT Z INWESTYCJI

Helping Clients Succeed: Filling Your Pipeline zapewnia realny zwrot z inwestycji. Od początku do końca uczestnicy pracują na własnych ofertach, śledząc i raportując swoje postępy.

NASZA OBIETNICA: Ty i Twój zespół w ciągu 12 tygodni możecie znacząco zwiększyć pipeline poprzez zmianę postaw i zastosowanie wiedzy, umiejętności oraz narzędzi opracowanych przez najlepszych praktyków sprzedaży.

PLANUJ działania związane ze sprzedażą



„W żadnym z etapów procesu sprzedażowego parominutowa rozmowa nie decyduje tak szybko o kontynuacji lub o zakończeniu naszej relacji z Klientem, jak podczas pierwszej rozmowy telefonicznej”

RANDY ILLIG,
WSPÓŁAUTOR, LET'S GET
REAL OR LET'S NOT PLAY.

MODUŁ

PODCZAS JEDNODNIOWEJ SESJI UCZESTNICZY

PODSTAWY

(60 minut)

- Poznają sposób myślenia oraz zachowania najlepszych sprzedawców.
- Określą konkretne cele, które zapewnią mierzalny zwrot z inwestycji na końcu 12-tygodniowego procesu wdrożeniowego.

TRANSFORMACJA LEJKA

(30 minut)

- Rzucają wyzwanie konwencjonalnemu, nieskutecznemu myśleniu i zaczynają świadomie typować potencjalnych klientów, a nie wybierać ich przypadkowo.

INTENCJA JEST WAŻNIEJSZA NIŻ TECHNIKI

(45 minut)

- Uczą się koncentrowania w pierwszej kolejności na sukcesie Klienta poprzez umiejętne stosowanie perswazji i poszukiwanie wzajemnych korzyści.

PRIORYTETY

(60 minut)

NARZĘDZIE USTALANIA PRIORYTETÓW

- Poznają specyficzne kryteria, które szacują i zwiększają prawdopodobieństwo pozyskania nowych Klientów.
- Identyfikują i określają bieżące szanse sprzedaży, wykorzystując narzędzie ustalania priorytetów.

PRZYGOTOWANIE

(60 minut)

- Odkrywają nowe zasoby i narzędzia do pozyskiwania informacji.
- Opracowują strategię tworzenia oraz utrzymania stałej sieci kontaktów i referencji.

PLAN ROZMOWY

(75 minut)

PLAN ROZMÓW TELEFONICZNYCH

- Zdobywają pewność siebie, niezbędną do reagowania na obiekcje i zbywanie poprzez przewidywanie ich w rozmowie.
- Tworzą szczegółowy skrypt rozmowy zawierający intrygujące i zachęcające do spotkania otwarcie.
- Poznają wzorce do samodzielnego tworzenia efektywnych formułek sprzedażowych.

THE PLAYBOOK

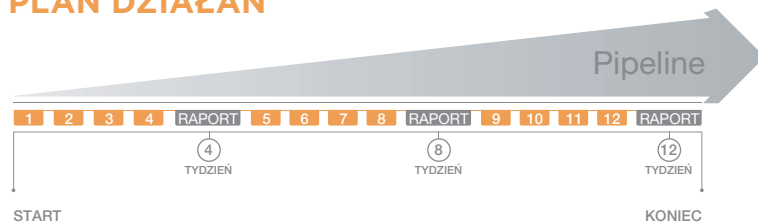
(30 mins)

12-TYGODNIOWY INDYWIDUALNY PLAN DZIAŁAŃ

WIDEO WDRAŻAJĄCE

- Zobowiązują się do wdrożenia technik i narzędzi ze szkolenia w ciągu 12 tygodni w celu zapewnienia trwałej zmiany zachowań.

12-TYGODNIOWY INDYWIDUALNY PLAN DZIAŁAŃ



- Co tydzień uczestnicy wdrażają techniki poznane podczas szkolenia, aż staną się one ich codzienną praktyką.
- W celu zwiększenia skuteczności wdrożenia uczestnicy raportują swoje działania do liderów sprzedaży lub innych wybranych przez siebie osób.

PAKIET UCZESTNIKA



- Podręcznik uczestnika
- 12-tygodniowy plan działań
- Dostęp do zasobów online
- Plan rozmów telefonicznych
- Karty ćwiczeń

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