

JAK TWÓJ ZESPÓŁ KWALIFIKUJE SZANSE SPRZEDAŻY W PIPELINE?

Przez ostatnie 15 lat eksperci FranklinCovey przestudiowali setki zespołów sprzedażowych na całym świecie i wyodrębnili zachowania najsukuteczniejszych 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 szans sprzedaży.

Qualifying Opportunities pomaga szybko i skutecznie zidentyfikować wartościowe szanse oraz znacząco zmniejszyć „fikcję pipeline” poprzez wyeliminowanie tych mniej wartościowych. Wynikiem tego jest zredukowanie czasu poświęcanego na oferty, których prawdopodobieństwo zakończenia się sukcesem jest znikome, a skoncentrowanie się na tych, które przyniosą realną sprzedaż. Co za tym idzie, całkowity koszt sprzedaży znacząco spada.

PLANUJ działania związane ze sprzedażą



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: Qualifying Opportunities wprowadza proces, podparty instrukcjami postępowania, zaprojektowanymi przez ekspertów sprzedaży, który pomaga przez 12 tygodni stosować zdobytą podczas szkolenia wiedzę i na trwałe zmienić zachowania, przekształcając je w codzienną praktykę.

ZWROT Z INWESTYCJI

Qualifying Opportunities 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 najlepszych praktyk sprzedaży..

NASI KLIENTY ODNOTOWALI



MODUŁ

PODCZAS JEDNODNIOWEJ SESJI UCZESTNICZY

PODSTAWY (20 minut)

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

UŁATW PODJĘCIE DECYZJI (70 minut)

✂ PLAN ROZMOWY TELEFONICZNEJ

- Poznają znaczenie ułatwiania Klientom podjęcia decyzji.
- Zaprojektują własny Plan rozmowy telefonicznej, trafiającej prosto w sedno problemu Klienta.

UŁATW PODJĘCIE DECYZJI (165 minut)

✂ ARKUSZ SZANS SPRZEDAŻY

✂ TABELA DECYZYJNA

✂ ARKUSZ KWALIFIKACJI

- Dowiedzą się, jak skutecznie radzić sobie z tradycyjnymi dysfunkcjami w relacjach kupujący-sprzedający, koncentrując się w pierwszej kolejności na problemie Klienta.
- Nabiorą wprawy w tworzeniu case'ów biznesowych poprzez zdefiniowanie kluczowych problemów klienta, ich wpływ na organizację i mapowanie procesu decyzyjnego.
- Tworzą obraz tego, jak ma wyglądać rzeczywisty pipeline.
- Podejmują istotne kroki w celu ugruntowania swojej pozycji, jako zaufanego doradcy biznesowego.

RADZENIE SOBIE Z OBIEKCJAMI (120 minut)

✂ PRACTICE CARDS

- Zdobywają pewność siebie, niezbędną do reagowania na obiekcje i zbywanie poprzez przewidywanie ich w rozmowie i pzećwiczenie możliwych odpowiedzi.
- Przygotują się do skutecznego radzenia sobie ze „Strażnikami”.

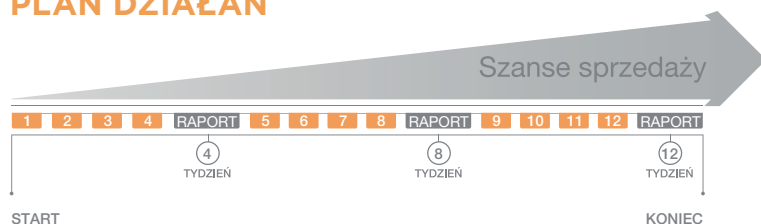
NDYWIDUALNY PLAN WDROŻENIA (15 minut)

✂ 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.

PARTICIPANT KIT



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

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