

ASMS Strategia Efektywnej Sprzedaży

Cele

Po ukończeniu kursu każdy uczestnik będzie:

- rozumiał i potrafił wyjaśnić psychologię procesu podejmowania decyzji przez osoby decydujące po stronie klienta o zawarciu kontraktów wysokiej wartości
- potrafił planować i realizować strategię kontaktów z kluczowymi klientami oraz umiał rozwijać płaszczyzny współpracy biznesowej
- posiadał umiejętności odkrywania i wpływania na kryteria decyzyjne klienta
- rozumiał obawy nabywcy związane z ryzykiem zakupu, umiał je identyfikować i rozwiązywać
- rozumiał ryzyko i szanse związane z etapem wdrażania oraz potrafił zaangażować klienta w proces wspólnego przewidywania trudności na tym etapie i wypracowywania rozwiązań
- miał praktykę w stosowaniu każdej z umiejętności oraz procesie planowania i otrzymania obiektywny feedback na temat swojej efektywności podczas realizowanej w trakcie szkolenia gry symulacyjnej
- miał zaplanowaną prawdziwą kampanię sprzedażową, do realizacji po szkoleniu

Uczestnicy szkolenia

Kierownicy działów sprzedaży, dyrektorzy handlowi, Account Managerowie, specjaliści zaangażowani w proces długotrwałej sprzedaży, gdzie decyzje o zakupie podejmowane są przez wiele osób, istnieje silna konkurencja, a klient ma duże obawy przed podjęciem ryzyka nieprawidłowej decyzji. Uczestnicy zyskają najwięcej, jeśli kurs ten będzie poprzedzony programem SPIN®.

Zawartość programu

Cykl Zakupu

- Fazy procesu decyzyjnego zachodzące przy złożonych decyzjach zakupowych.

Strategia wejścia do klienta - jak znaleźć i wykorzystać:

- Ośrodek Otwartości
- Ośrodek Niezadowolenia
- Ośrodek Siły

Kryteria zakupu

- Zasady określania przewag konkurencyjnych.
- Kryteria decyzyjne – jak klienci oceniają konkurencyjne oferty.
- Jak kształtować kryteria klienta na swoją korzyść.

Obawy klienta przed ryzykiem

- Szczegółowy, analityczny model przewidywania i radzenia sobie z obawami klienta przed ryzykiem.
- Jak rozwiewać obawy budując własną przewagę.

Wdrożenie

- „Dołki motywacyjne” i ich przyczyny.
- Strategie zapobiegania ich powstawaniu.

Rozwijanie relacji z klientem

- Pro-aktywne strategie utrzymywania dominującej pozycji oraz radzenia sobie z konkurencją.
- Budowanie długotrwałej współpracy.

Prowadzący i ilość uczestników

Szkolenie jest prowadzone przez konsultantów firmy Doradca przeszkolonych i certyfikowanych przez firmę Huthwaite International. W celu zapewnienia każdemu uczestnikowi wystarczającej uwagi oraz możliwości oceny przez trenerów, maksymalna liczba uczestników w grupie nie może przekraczać 12 osób.