

InSOR Efektywna Oferta

Cele

Po szkoleniu każdy z uczestników będzie:

- dysponował analizą własnej aktualnej oferty, przywiezionej na szkolenie, z uwzględnieniem jej silnych i słabych stron
- potrafił opisać proces przekonywania i psychologiczne fazy cyklu decyzyjnego w złożonej sprzedaży
- dysponował analizą kryteriów decyzyjnych klienta oraz konsekwencji utrzymania obecnej sytuacji
- znał wypracowany w toku badań model doboru kolejności prezentowania treści oferty, tak aby uzyskać maksymalną siłę przekonywania
- przygotowany do radzenia sobie z obawami klienta, które mogą zablokować proces sprzedaży
- dysponował wytycznymi do opracowania nowego formatu oferty odpowiadającego zarówno kulturze organizacyjnej, jak i pozycji rynkowej firmy
- wiedział, jaki styl pisania i struktura treści oferty, czyni ją czytelną i przyjemną w odbiorze

Uczestnicy

Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób uczestniczących w opracowywaniu ofert handlowych lub dokumentacji przetargowych. Udział w szkoleniu całego zespołu projektowego jest szczególnie korzystny - pozwala na zintegrowanie w sposób przekonujący „części technicznej” oferty z potrzebami klienta odkrytymi przez sprzedawców.

Zawartość programu

Przekonująca treść

- Opis dotychczasowej sytuacji klienta.
- Problemy klienta i ich skutki.
- Potrzeby formułowane przez klienta.
- Kryteria klienta stosowane do wyboru dostawcy.
- Sposób, w jaki proponowane rozwiązanie zaspokaja potrzeby klienta.
- Korzyści i wartość oferowanego rozwiązania.
- Radzenie sobie z obawami klienta związanymi z ryzykiem, kosztami i wdrożeniem.

Wygląd i styl

- Forma oferty: wygląd dokumentu.
- Dopasowywanie oferty do poszczególnych czytelników.
- Tytuły i format tekstu.
- Grafika i ilustracje.

Czytelność

- Przygotowanie streszczenia dla kierownictwa.
- Treść i odnośniki.
- Sekcje i nagłówki.
- Załączniki, prezentacja ceny i danych technicznych.
- Styl pisania i „wskaźnik zamglenia”.

Prowadzący i liczba uczestników

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