

Sales Skills Self-Assessment Descriere Instrument



KEY SALES SKILLS SETS

- Oferă posibilitatea de a înțelege diferențele între percepția vânzătorului și a managerului acestuia cu privire la abilitățile cheie necesare rolului.
- Procesul este derulat în format 180°, la evaluare participând atât vânzătorul cât și managerul lui.
- Măsoară la nivel de percepție abilitățile de vânzare și frecvența cu care acestea sunt folosite.
- Raportul oferă o perspectivă detaliată asupra nevoilor de dezvoltare astfel încât investiția în formare să fie cât mai eficientă.

Lead Generation

1. Cunoașterea pieței și a mediului de afaceri
2. Identificarea și segmentarea categoriilor de clienți
3. Identificarea de lead-uri și noi oportunități de vânzare
4. Managementul lead-urilor

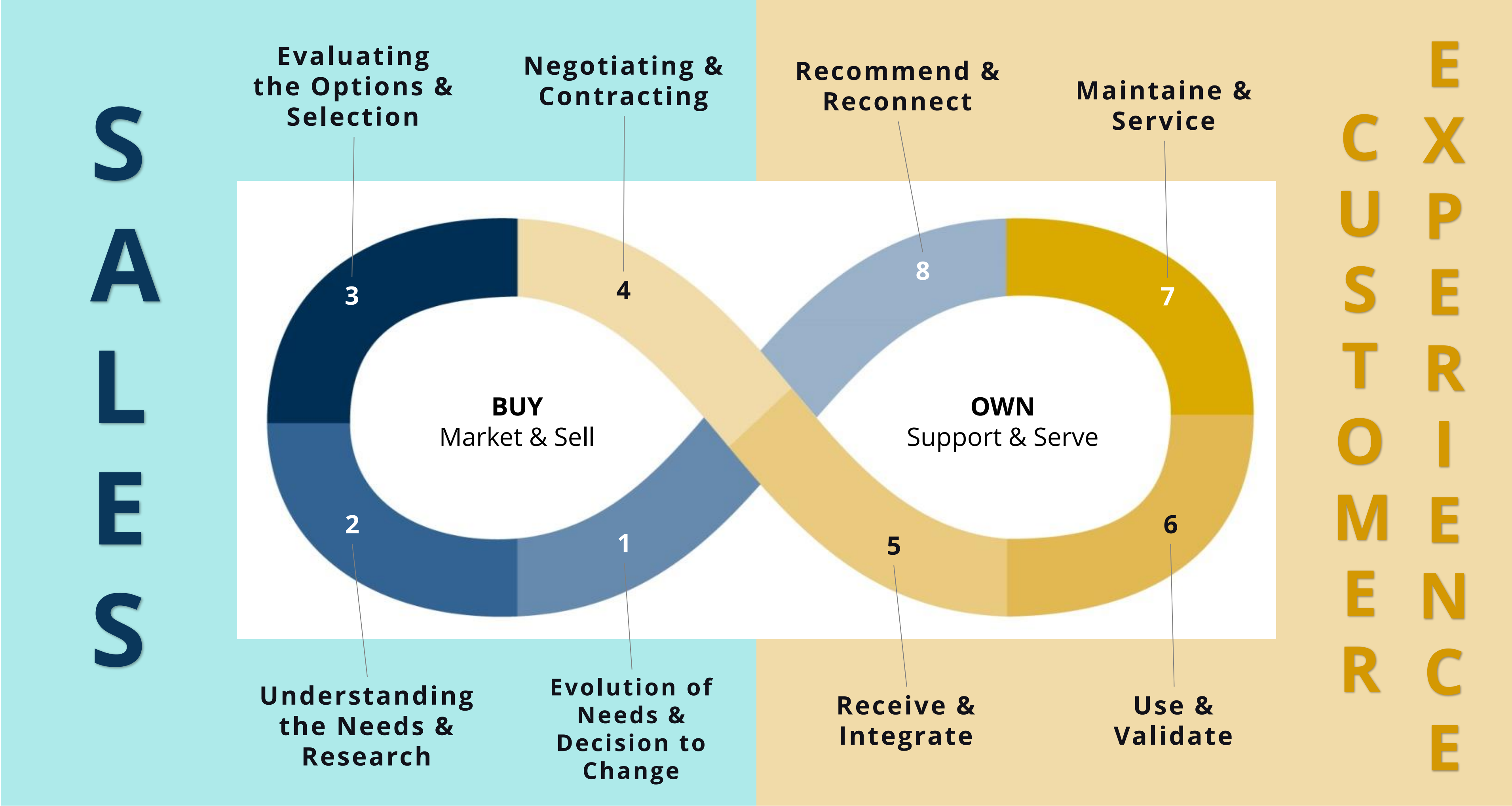
Opportunities Management

1. Identificarea și evaluarea prospectilor
2. Analiza nevoilor clienților
3. Prezentarea eficientă a produselor
4. Comunicarea cu decidenții
5. Identificarea motivației de achiziție
6. Pregătirea și planificarea negocierii
7. Tranzacționarea în negociere
8. Gestionarea obiecțiilor
9. Abilitatea de a închide vânzarea

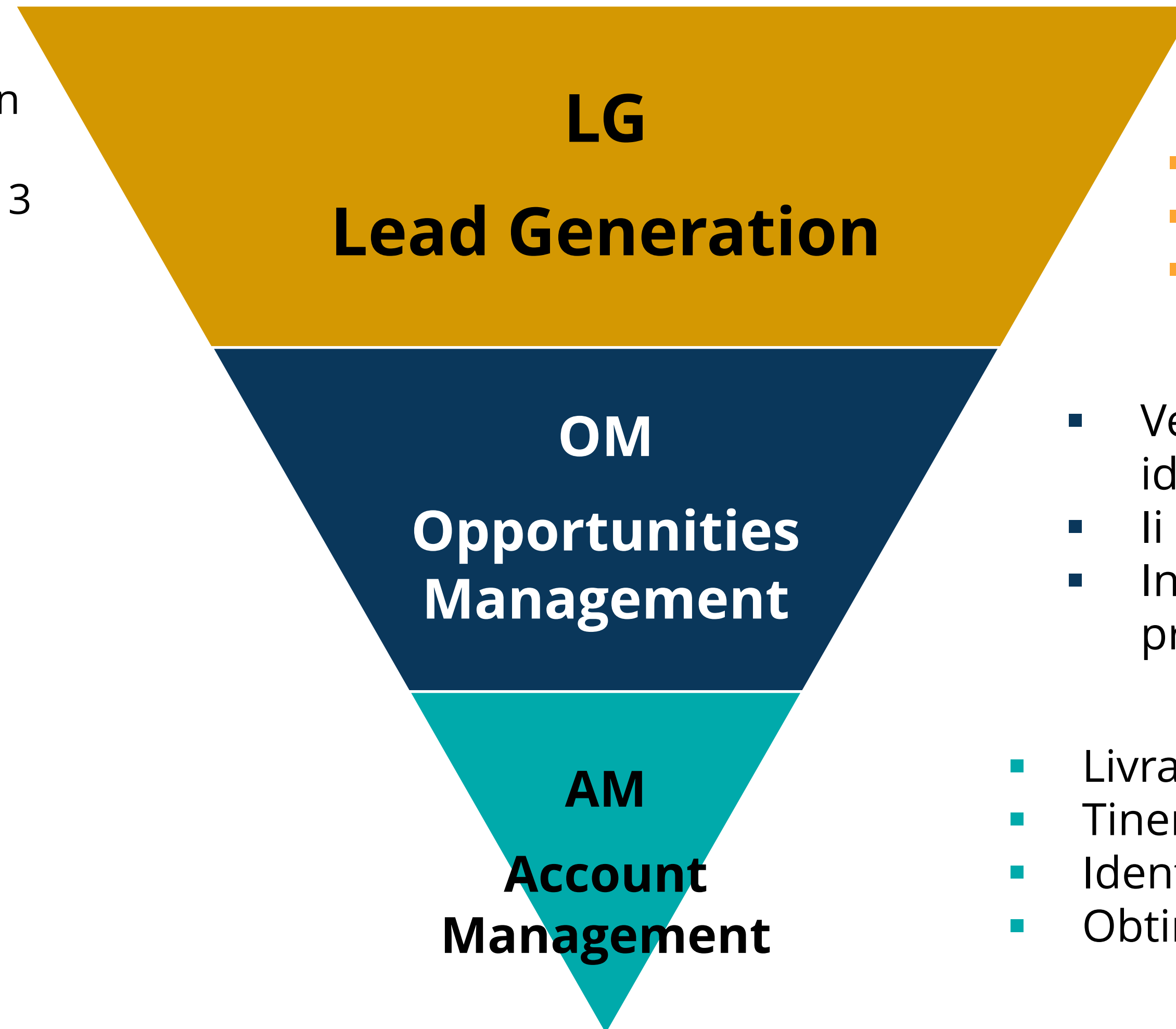
Account Management

1. Gestionarea implementării soluției
2. Suport post-vânzare
3. Menținerea relațiilor cu clienții
4. Dezvoltarea relațiilor cu clienții

CUSTOMER JOURNEY CONCEPT



SALES PROCESS CONCEPT



- Companiile au un model comun de derulare a procesului de vanzare care acopera de obicei 3 zone principale (subprocesese).
- Astfel, in ceea ce priveste activitatea de vanzare, acestea cauta clienti noi, gestioneaza oportunitatile de vanzare identificate si gestioneaza relatiile cu clientii.
- Aceste subprocesese pot fi responsabilitatea unei singure persoane, pot fi impartite intre echipe diferite ale organizatiei de vanzari sau unele dintre ele pot fi alocate unor parteneri externi.

- Identificam potentiali clienti
- Li calificam
- Intram in contact cu ei

- Verificam existenta interesului si identificam/clarificam nevoile
- Li convingem de valoarea adusa
- Incheiem contracte in conditii profitabile

- Livram ce am promis
- Tinem legatura cu ei
- Identificam alte oportunitati
- Obtinem recomandari

SALES PROCESS MODEL

Etape

Rezultate&Activități

Categorii de abilități

Subproces

SEGMENTARE

PROSPECTARE

CALIFICAREA
OPORTUNITĂȚII

APLICAREA METODOLOGIEI
DE VÂNZARE

NEGOCIAREA

CONTRACTAREA

IMPLEMENTAREA SOLUȚIEI

MANAGEMENTUL
CONTULUI

R1 - ...

R2 - ...

R3 - ...

R4 - ...

R5 - ...

R6 - ...

R7 - ...

R8 - ...

1. Cunoașterea pieței și a mediului de afaceri
2. Identificarea și segmentarea categoriilor de clienți
3. Identificarea de lead-uri și noi oportunități de vânzare
4. Managementul lead-urilor

5. Identificarea și evaluarea prospectilor
6. Analiza nevoilor clienților
7. Prezentarea eficientă a produselor
8. Comunicarea cu decidenții
9. Identificarea motivației de achiziție

10. Pregătirea și planificarea negocierii
11. Tranzacționarea în negociere
12. Gestionarea obiecțiilor
13. Abilitatea de a închide vânzarea

14. Gestionarea implementării soluției
15. Suport post-vânzare

16. Menținerea relațiilor cu clienții
17. Dezvoltarea relațiilor cu clienții

LEAD
GENERATION

OPPORTUNITIES
MANAGEMENT

ACCOUNT
MANAGEMENT

TREND

Sales Skills Assessment

MULȚUMESC!