

SALES PERFORMANCE JOURNEY

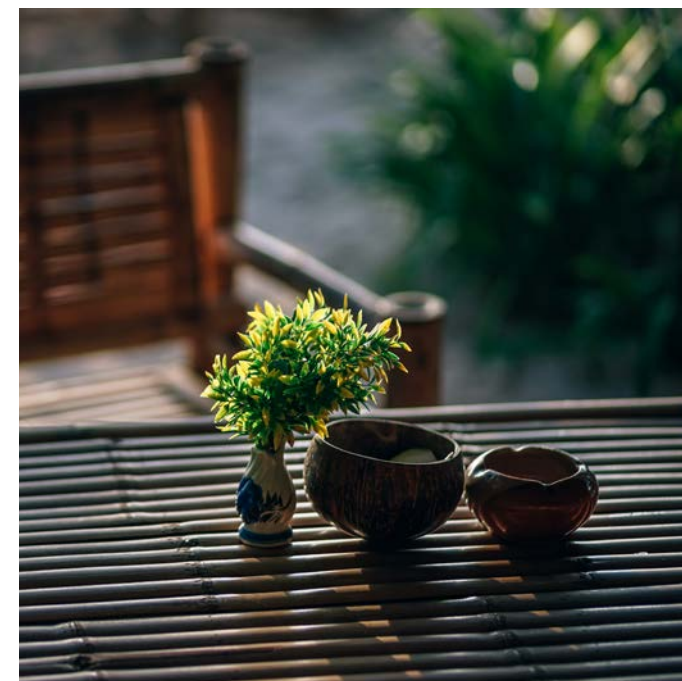
*Construit pentru a îți face
performanța predictibilă*



CUI I SE ADRESEAZĂ PROGRAMUL DE PREGĂTIRE “SALES PERFORMANCE JOURNEY”?

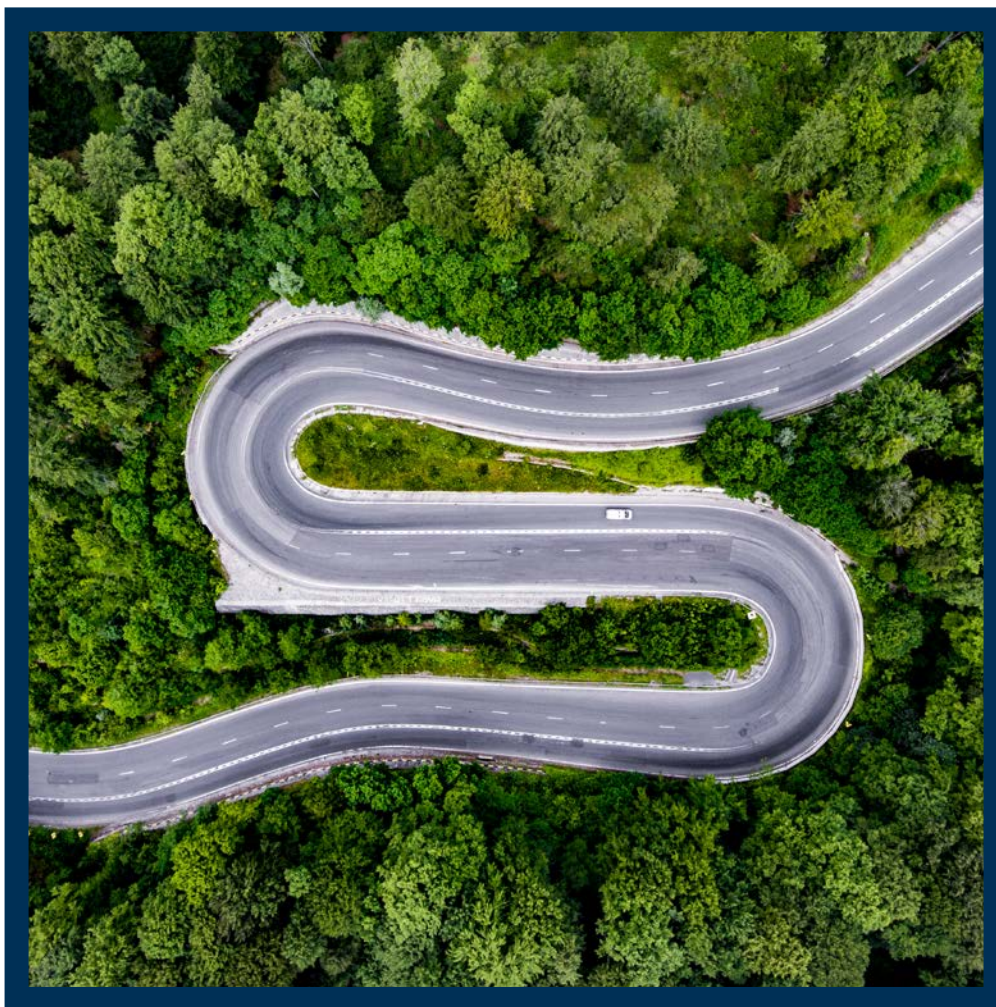
Vânzătorilor care își doresc să implementeze un proces de vânzare ce conduce la o relație constructivă cu clientul și la semnarea contractului.

Vânzătorilor mai puțin experimentați, cât și celor cu experiență în domeniu (hunters/farmers) care își doresc să îmbunătățească felul în care își desfășoară în acest moment activitatea de vânzări.



Sales Performance Journey este un program care se concentrează pe abilitățile și instrumentele necesare pentru implementarea unui proces de vânzare ideal care conduce la o relație constructivă cu clientul.

CĂLĂTORIA PROPUSĂ



7 Module

1 SALES FUNNEL MANAGEMENT

CE FACI? CUM FACI?

2 UNDERSTANDING CUSTOMER'S PSYCHOLOGY

DE CE UNII CLIEŢI CUMPĂRĂ ŞI ALȚII NU

3 EFFECTIVE SALES CALLS

CUM CREEZ VALOARE PENTRU CLIENT ÎN TIMPUL DISCUȚIEI DE VÂNZARE

4 HANDLING OBJECTIONS

CUM ABORDEZ OBIECȚIILE

5 INSIGHTFUL CONVERSATIONS

CUM DEVIN PRIMA OPȚIUNE A CLIENTULUI MEU

6 STRATEGY IN NEGOTIATION

PREGĂTIREA STRATEGIEI DE NEGOCIERE

7 NEGOTIATION IN ACTION

COMPORTAMENTE CONSTRUCTIVE ÎN NEGOCIERE

APARTENENȚĂ LA SALES PERFORMANCE COMMUNITY:

RESURSE ON-LINE ŞI EVENIMENTE + BUSINESS BREAKFAST

ADD-ONS

(NU SUNT INCLUSE ÎN PROGRAM):

COACHING/ SHADOWING/ CONSULTANȚĂ ONE-ON-ONE

Module

01

SALES FUNNEL MANAGEMENT

Modulul propune o perspectivă orientată spre rezultat asupra planificării și organizării activităților de vânzare care începe de la obiectiv și funnel-ul de vânzări și se termină cu activități specifice pentru fiecare cont. Pe parcursul zilei participanții trăiesc insight-uri despre cum pot crește eficiența în prospectare.

02

UNDERSTANDING CUSTOMER'S PSYCHOLOGY

Pe parcursul acestei zile, participanții învață să vadă perspectiva clientului, să înțeleagă ce se întâmplă în mintea și în organizația clientului pentru a-și putea alinia propunerea la nevoile acestuia. Oamenii de vânzări își planifică întrebări specifice de investigație și exersează modelul recomandat de structurare a propunerii.

03

EFFECTIVE SALES CALLS

Există multe mituri despre ce ar trebui sau ce nu ar trebui să facă un profesionist în vânzări în timpul deschiderii sau închiderii unei întâlniri de vânzare. Modulul clarifică comportamentele eficiente și oferă un model de pregătire orientat către rezultate. Pe parcursul sesiunii, participanții înțeleg cum diferite tipuri de conținut pot genera diferite niveluri de impact și de valoare pe parcursul întâlnirii. Aceștia învață cum să crească relația cu clientul, trecând de la un nivel la altul.



04

HANDLING OBJECTIONS

Unii oameni de vânzări apreciază obiecțiile, în timp ce alții consideră că reprezintă un “nu” final pentru oferta lor. Acest modul abordează tema miturilor din jurul obiecțiilor, natura și sursa acestora. Participanții înțeleg cum diferite tipuri de obiecții apărute în diferite stadii ale procesului de vânzare sunt abordate diferit.

Module

05

INSIGHTFUL CONVERSATIONS

Oamenii de vânzări au o perspectivă unică asupra nevoilor clientului și a soluțiilor pe care le pot accesa pentru a le răspunde. Aceștia nu au doar cunoștințe asupra pieței, ci și insight-uri din partea clienților despre felul în care funcționează anumite soluții. Pe parcursul acestui modul, participanții învață cum să îmbogățească perspectiva clientului prin întrebări și ascultare activă. Rezultatul așteptat este o abilitate crescută de a ghida clientul către insight-uri valoroase.

06

STRATEGY IN NEGOTIATION

O bună înțelegere a situației și pregătirea unei strategii potrivite de negociere stau în spatele implementării înțelegerii considerate win-win de către ambele părți. Pe parcursul acestui modul, participanții discută un model de analiză și de pregătire menit să îi ajute nu numai în atingerea rezultatelor așteptate pe termen scurt, ci și în atingerea rezultatelor pe termen lung în conturile pe care le gestionează.

07

NEGOTIATION IN ACTION

Participanții văd impactul pe care diferite poziționări îl pot avea în timpul negocierii. De asemenea, aceștia dezbate atât comportamentele constructive care fac ca discuția să progreseze, cât și modul în care categorii specifice de comportamente pot duce la un potențial conflict și la eșecul negocierii.



DETALII ADMINISTRATIVE

Modulele din fiecare program pot fi parcurse în orice ordine, în funcție de preferințele tale

Un modul durează 8 ore

Ritmul de învățare este ales de tine, programul putând fi parcurs între 3 și 12 luni

În pachet sunt incluse: săli și materiale pentru curs, coffee breaks & prânz

CONTACT:

Cătălin Vasile
telefon: 0747 499 311
e-mail: catalin.vasile@trendconsult.eu

www.trendconsult.ro



PREȚUL PROGRAMULUI:

SALES PERFORMANCE JOURNEY

CONSTRUIT PENTRU A-ȚI FACE PERFORMANȚA PREDICTIBILĂ

Standard 650 Euro
Advanced 950 Euro

Prețurile sunt exprimate per participant (plus TVA).
Valoarea fiecărui program poate fi achitată în mai multe tranșe.

LISTĂ PARȚIALĂ A CLIEŢILOR TREND:

Automotive

Automobile Bavaria
Automobile Dacia Group
Renault
Autonom Rent a Car
Colina Motors
Continental România
Federal Mogul
Honeywell International
Michelin România
Pirelli Tyres România
Porche
Tester Grup
Toyota
Volvo Trucks

Banking & Finance

AEGON
Banca Transilvania
BCR Group
Coface
Credit Agricole Bank
Credit Europe Bank
EOS KSI România
First Bank
Garanti Bank
Groupama
ING Bank
NN Asigurări de Viață
Omniasig
OTP Bank
Provident
Raiffeisen Bank
UNIQA

Client Services / Hospitality

Allianz Services
BASS (BAT Group)
BearingPoint
DB Schenker Global Business Services
DKV Euro Service România
Sodexo
Eturia
Genpact

Energy
Black Sea Oil & Gas
ENGIE România
KMG Rompetrol Group
Oscar Downstream

Retail / FMCG

Albalact
Auchan
AVON
Bergenbier
BIBAS Group
Carrefour România
Coca Cola HBC
Early Life Nutrition
IKEA
Kaufland
Lidl Discount
Noriel
Perutnina România
Reckitt Benckiser
REWE Group
URSUS Breweries

Technology / IT

1&1 Internet Development
ABN Systems
ADOBE
AROBSTransilvania
Bitdefender
Computaris
Deutsche Bank
Electronic Arts
Enea România
Finastra
NetMatch
Network One Distribution
OLX Group
Oracle România
Secureworks
Ubisoft

Healthcare

AMGEN România
AMS 2000 Trading Impex
Bristol-Myers Squibb
Clinicile Regina Maria
GSK România
Janssen
NAOS Skin Care România
Novartis
PharmaFarm
Roche
Sandoz România

Alte categorii

Arabesque
ASSA ABLOY
IPSO Agricultură
Băneasa Developments
Bunge
Cargill
Colliers International
CTE Trailers
Daikin
Deloitte România
DHL Global Forwarding
Dumagas Transport & Logistics
GFK România
HeidelbergCement
Kuehne+Nagel
Knauf
PWC România
Romstal
Schoenherr și Asociații
Tenaris Silcotub
Titan Machinery
Vertical Design
World Class România
WWF

Telecoms

Orange
RCS-RDS
Telekom România
Vodafone