

Sadarbības izdevīguma pamatošana klientam

Dalībnieki:

Darbinieki un vadītāji, kuri ikdienā izmanto faktus, skaitļus un ekonomiskus argumentus, lai pārliecinātu klientus par sava piedāvājuma izdevīgumu un noslēgtu darījumu

Mērķis:

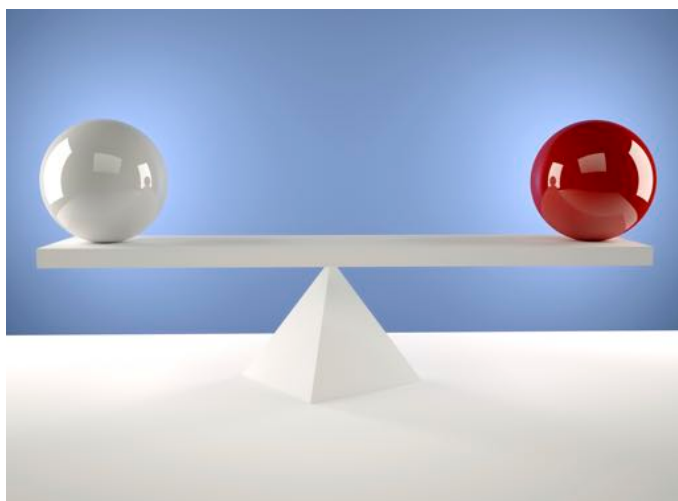
Attīstīt un pilnveidot argumentēšanas prasmes, izmantojot ilustratīvos materiālus, aprēķinus un citus palīglīdzekļus, tā parādot klientam ekonomiskos ieguvumus no sadarbības

Metodika:

Sava risinājuma argumentēšanas treniņi apvienojumā ar individuāliem uzdevumiem, darbu komandās un savstarpēju pieredzes apmaiņu skaitlisku argumentu pielietošanā

“Klients pērk to risinājumu, kurš dod klientam lielāku vērtību!”

”



Nozīmīgākās tēmas:

Kā izmantot klienta informāciju sadarbības izdevīguma pamatošanai

- klienta situācijas novērtēšana: problēmas, izdevumi, izaicinājumi
- mana piedāvājuma ietekme uz klienta uzņēmumu
- investīcija / peļņa kā arguments
- cenas / ekonomijas efekts
- izdevīgums klienta kontaktpersonai
- laika ietaupījums un citi izmērāmi ieguvumi

Kā sagatavot uz klientu orientētu sava risinājuma piedāvājumu

- uz klienta ieguvumiem orientēta piedāvājuma struktūra
- informācijas atlase piedāvājuma / prezentācijas sagatavošanai
- klienta ieguvumu aprēķināšana
- kā pastiprināt argumentāciju, izmantojot vizuālos palīglīdzekļus
- rakstiska piedāvājuma sagatavošanas pamatprincipi

Kā klientam pamatot pozitīva lēmuma lietderību

- līdzekļi argumentācijas pastiprināšanai
- sava piedāvājuma izcelšana uz konkurentu fona
- klienta atrunu izmantošana papildus argumentu pielietošanai
- efektīva cenas pamatošana
- pirkšanas lēmuma panākšanas metodes

Personīgās attīstības plāns savu argumentēšanas prasmju pilnveidošanai