

Risinājumu konsultējoša pārdošana

Dalībnieki:

Pieredzējuši pārdevēji un vadītāji, kuri klientiem piedāvā kompleksus, augstas pievienotās vērtības risinājumus, panākot sava risinājuma izvēli konkurences situācijā

Mērķis:

Attīstīt, uzlabot dalībnieku prasmes konkurences situācijā veiksmīgāk uztaustīt klienta patiesās vajadzības, lai parādītu sava risinājuma pārākumu pār konkurentu piedāvājumu

Metodika:

Pārrunu situāciju izspēle, pārrunu palīginstrumentu sagatavošana, sava risinājuma konkurētspējas izvērtēšana, pārrunu prasmju treniņi individuāli un strādājot komandās



Klienta vajadzību konsultēšana atklāj papildus biznesa iespējas!



Nozīmīgākās tēmas:

Izmaiņas klientu rīcībā, izvēloties piegādātājus

- kā klienti izvēlas piegādātāju nozīmīgiem risinājumiem
- Differentiated Selling™ pieeja darbam ar klientu
- efektīvāku pārdošanas metožu nepieciešamība

Konsultējošas pārdošanas pamatprincipi

- piemērotas kontaktpersonas izvēle konsultējošai pārdošanai
- klienta akcepti un lēmumi, sadarbības panākšanai
- MI-CONSULT™ modelis

Uzticības un cieņas iemantošana

- sava uzņēmuma veiksmīga pozicionēšana
- nozares aktualitāšu un klienta publiskās informācijas pielietošana

Lēmējpersonas mērķu noskaidrošana un vajadzību aktualizēšana

- kā pamudināt klientu sniegt vajadzīgo informāciju
- metodes klienta lēmējpersonu biznesa mērķu un prioritāšu izpratnei
- biznesa vajadzību un personisko motīvu izlūkošana
- FOCA™ pieeja klienta vajadzību fokusēšanai
- jautājumu izmantošana problēmu un to cēloņu precizēšanai

Sava risinājuma lobēšana un klienta pārliecināšana

- sava risinājuma unikālo konkurences priekšrocību noteikšana
- metodes konkurentu piedāvājuma nozīmīguma samazināšanai
- klienta iebildumu pārfrāzēšana, lai panāktu pozitīvu lēmumu
- darījuma termiņa un sadarbības noteikumu fiksēšana

Individuālais plāns konsultējošās pārdošanas prasmju pilnveidošanai