

# Potenciāla darījuma pārvēršana pasūtījumā

## Dalībnieki:

Lielo klientu menedžeri, risinājumu pārdevēji, pārdošanas un uzņēmumu vadītāji, kuri ikdienā ir iesaistīti nozīmīgu un apjomīgu darījumu slēgšanā ar esošiem un potenciāliem klientiem

## Mērķis:

Apgūt metodes potenciālu darījumu realitātes novērtēšanā, piemērotas darījuma stratēģijas izvēlē, pārliecinoša piedāvājuma sagatavošanā un prezentēšanā, lai panāktu ienesīgākus pasūtījumus

## Metodika:

Potenciālu darījumu vadīšanas biznesa spēle, savu potenciālo darījumu realitātes novērtējums, komandas darbs ar pārdošanas iespējām, savstarpējā pieredzes apmaiņa, potenciālu darījumu vadīšanas metožu pielietošana

## Sagatavošanās darbi:

E-semināru apgūšana par pārdošanas iespēju izmantošanu

“  
Vairāk uzmanības veltīt  
nozīmīgākajiem darījumiem!”

## Nozīmīgākās tēmas:

### Potenciāla darījuma novērtēšanas metodes

- realitāte vai sapnis
- mūsu / konkurentu atbilstības novērtējums
- informācijas ievākšana lemsanai par darījuma tālāko virzību

### Darījuma stratēģijas izvēle

- 6 atšķirīgas darījuma iegūšanas stratēģijas
- izvēlētās stratēģijas ietekme uz kontaktiem ar klientu
- piemērota risinājuma izvēle, lai uzvarētu konkurences cīņā

### Kontaktu ar lēmējiem veidošana

- nozīmīgāko lēmēju lomas un ietekmes novērtēšana
- sava uzņēmuma veiksmīga pozicionēšana uzticības nostiprināšanai
- kontaktu ar lēmējiem plānošana un kontakta mērķa noteikšana

### Sava risinājuma pārliecinoša prezentēšana

- pārliecinošas risinājuma prezentēšanas struktūra
- piedāvātā risinājuma saistīšana ar klienta mērķiem un vērtēšanas kritērijiem

### Darbs ar saviem Potenciālajiem darījumiem, pielietojot O<sub>2</sub>O metodiku

