

Personīga pārdošana trešās tūkstošgades klientiem

Dalībnieki:

Pārdošanas speciālisti, lielo klientu menedžeri un klientu konsultanti, kuri ikdienā kontaktējas ar klientiem klātienē, pa telefonu un digitālajos komunikāciju kanālos

Mērķis:

Apgūt jaudīgas metodes personīgai un digitālai komunikācijai ar klientu kontaktpersonām, lai panāktu augstākus pārdošanas rezultātus

Metodika:

Modernu pārdošanas metožu apgūšana un treniņš, lai kāpinātu personīgās pārdošanas darba efektivitāti kontaktos ar 3. tūkstošgades klientiem

Sagatavošanās darbs:

3rd Millennium Sales Competence pašnovērtējums



Mūsdienīgs pārdevējs pārzina klientu digitālos paradumus!



Nozīmīgākās tēmas:

Nozīmīgākās tendence 3. tūkstošgades klientu rīcībā

- Izmaiņas klientu ieradumos – drauds pārdošanas efektivitātei nākotnē
- Pirkšanas maršruta ietekme uz pārdošanas efektivitāti
- Iemesli kāpēc tradicionālais pārdošanas stils kļūst mazāk efektīvs

Darījuma situācijas novērtēšana

- Klienta iepirkšanās pieredze un patstāvība lēmuma pieņemšanā
- Vajadzību ierosinātāju veidi
- Klienta gatavības darījumam un konkurences situācijas noskaidrošana

Kontakta ar klientu mērķtiecīga sagatavošana

- Digitālo informācijas avotu izmantošana kontakta ar klientu sagatavošanā
- Sociālo un biznesa interešu noteikšana, izmantošanai komunikācijā ar klientu

Pārdošanas stila pielāgošana klienta iepirkšanās pieredzei

- Efektīva kontakta ar klientu struktūra
- Klienta vajadzību fokusēšanas metodes
- Veiksmes stāstu un piemēru pielietošana

Klienta pārliecināšana par piedāvājuma izdevīgumu

- Piedāvājuma prezentēšanas nianse datorā un ar planšeti
- Jautājumu pielietošana klienta pretestības pārvarēšanai

Digitālo komunikācijas kanālu efektīva lietošana kontaktiem ar lēmējpersonām

- WEB konferenču lietošana piedāvājuma priekšrocību parādīšanai
- Balss ziņojumu veidošana autonomu klienta kontaktpersonu pārliecināšanai
- Pārdodot elektroniskā sarakste ar lēmējpersonu