

REMOTE SELLING – Aktīva Attālinātā pārdošana

Dalībnieki:

Kontaktos ar klientiem iesaistītie darbinieki, kuri izmanto attālinātās saziņas kanālus aktīvai preču, pakalpojumu un risinājumu piedāvāšanai

Mērķis:

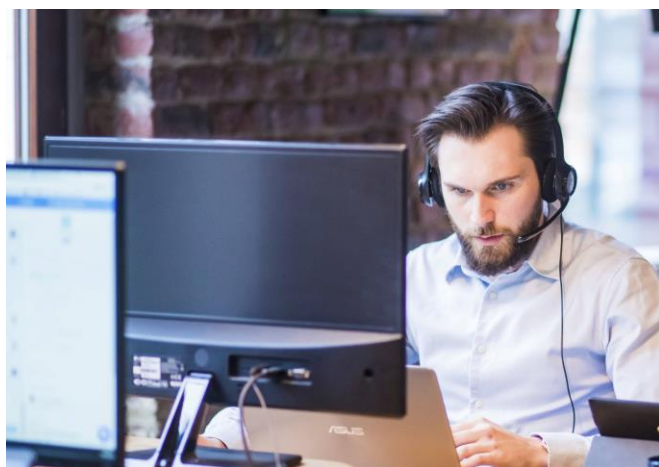
Dot dalībniekiem pārlicību un metodes mērķtiecīgai attālinātās pārdošanas kontaktu ar klientiem veikšanai

Metodika:

E-learning moduļi, papildināti ar komandas un individuālajiem vebināriem Attālinātās Pārdošanas metožu un instrumentu praktiskai apgūšanai



Ja klātienēs saruna ar klientu nav iespējama, tad pārdod attālināti!



Programmas soļi:

1. Starta vebinārs: Aktīva Attālinātā Pārdošana (2 akad. st.)

- Remote Selling Health Check™ aptaujas rezultāti
- Tehnoloģiju pielietošana pārdošanā

2. Remote Selling e-moduļi (3 akad. st.)

- Attālinātā kontakta ar klientu sagatavošana
- Aktīvā klausīšanās digitālā kontaktā
- Metodes klienta uzmanības vadīšanai

3. Vebināri: Attālinātās Pārdošanas meistarība (2 x 3 akad. st.)

- Savu virtuālo kontaktu ar klientiem trenēšana
- Pārdošanas palīginstrumentu veidošana
- Lomu spēles attālinātā pārdošanā

4. Individuāls atbalsts katram dalībniekam (1 akad. st.)

- Attālinātās pārdošanas kontaktu veikšana
- Mercuri ieteikumi turpmākai efektivitātes celšanai

Dalībnieka ieguvumi

- Apgūtas jaudīgas metodes mērķtiecīgai Attālinātās Pārdošanas veikšanai
- Sagatavoti palīginstrumenti Attālinātās pārdošanas kontaktu efektivitātes paaugstināšanai
- Dalībnieki ir gatavi aktīvāk izmantot web-konferences un veikt zvanus, lai nodrošinātu savu rezultativitāti
- Dalībnieki mērķtiecīgāk virza klientus uz pirkšanas lēmumu