

# REMOTE SELLING – Aktīva Attālināta 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:

### Aktīva Attālinātā Pārdošana

- Remote Selling Health Check™ rezultāti
- Tehnoloģiju pielietošana pārdošanā
- Saskarsmes ar klientiem efektivitāte

### Remote Selling e-moduļi

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

### Attālinātās Pārdošanas meistarības vebināri

- Pro-aktīva pārdošanas zvana struktūra
- Ietekmējošu vizuālo un komunikācijas palīginstrumentu veidošana
- Story Telling pieeja klienta sadarbības intereses paaugstināšanai
- Savu virtuālo kontaktu ar klientiem trenēšana - attālinātās pārdošanas nozīmīgāko situāciju lomu spēles

### 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