MERCURI international

6 BF

The Six Battlefields™ - Konkurences cīņas 6 arēnas

Dalībnieki:

Visa pārdošanas komanda – pārdošanas pārstāvji, lielo klientu menedžeri, produktu grupu vadītāji, pārdošanas projektu vadītāji un pārdošanas vadītāji

Mērķis:

Sagatavot pārdošanas komandu aktīvam un efektīvam darbam sevišķi asas konkurences situācijās, kad konkurenti mērķtiecīgi uzbrūk vērtīgākajiem uzņēmuma klientiem. Uzlabot pārdošanas komandas cīņas sparu un meistarību uzvarai pār konkurentiem

Metodika:

Padziļināta konkurentu un sava piedāvājuma / sadarbības nosacījumu izpēte un salīdzināšana, lai identificētu vājās vietas konkurentu piedāvājumā un sagatavotu iedarbīgus argumentus klientu pārliecināšanai par sadarbības izdevīgumu

> **Mūsu vērtīgākie klienti ir konkurentu iekārojamākais mērķis!**

Nozīmīgākās tēmas:

Konkurences situācijas izpēte un sagatavošanās

- Būtiskāko 1-2 konkurentu identificēšana un informācijas savākšana
- Klientu situācijas, vajadzību un pirkšanas paradumu apzināšana
- Klientu zaudēšanas iemeslu novērtēšana

The Six Battlefields™ – 6 cīņas arēnu ar būtiskākajiem konkurentiem noteikšana

1. Klientam Nebūtiskās mūsu risinājuma Stiprās puses
2. Klientam Būtiskās mūsu risinājuma Stiprās puses
3. Mūsu risinājuma Vājās puses
4. Klientam Nebūtiskās konkurenta Stiprās puses
5. Klientam Būtiskās konkurenta Stiprās puses
6. Konkurenta risinājuma Vājās puses

The Six Battlefields™ – konkurences argumentu veidošana

- "Competition Killing" elementu veidošana sarunas ar klientu virzīšanai
- Metodes klienta intereses novirzīšanai uz mūsu Stiprajām pusēm
- Pamatprincipi darbam ar savām Vājajām pusēm
- Vērtības un ieguvumu no sadarbības pārliecinoša demonstrēšana klientam

Aktivitāšu ar klientiem mērķtiecīga veikšana

- Nozīmīgāko klientu / segmentu noteikšana The Six Battlefields™ pielietošanai
- Pārdošanas mērķu izvirzīšana un sasniegto rezultātu novērtēšana
- Darbs ar klientiem, izcīnot vairāk uzvaru konkurences cīņā