

Value Based Selling

VĒRTĪBAS pārdošana

Dalībnieki

Pieredzējuši pārdevēji un vadītāji, kuri klientiem piedāvā kompleksus, augstas pievienotās vērtības risinājumus, panākot sava risinājuma izvēli konkurences situācijā

Mērķis

Attīstīt, uzlabot dalībnieku prasmes efektīvāk demonstrēt klientiem sava risinājuma vērtību un pārākumu pār konkurentu piedāvātajiem risinājumiem

Metodika

Sava risinājuma vērtības argumentēšanas treniņi apvienojumā ar individuāliem uzdevumiem, darbu komandās un savstarpēju pieredzes apmaiņu racionālu un emocionālu argumentu pielietošanā

**Ja cena nav priekšrocība –
fokusējies uz VĒRTĪBU!**



Nozīmīgākās tēmas

Izmaiņas pārdošanas efektivitātē

izmaiņas biznesa vidē un darbā ar klientiem
mērķtiecīgas pārdošanas pamatprincipi
pārdošana orientējoties uz VĒRTĪBU

MI-RISE™ modelis vērtības pārdošanai

RESEARCH – Izpēti pārdošanas iespēju
INVENT – Izveido klientam vērtīgu risinājumu
SHOW – Parādi sava risinājuma vērtību
ENGAGE – Iesaisti kontaktpersonas lemsānā

Lēmējpersonas vajadzību aktualizēšana

lēmējpersonu mērķu un interešu novērtēšana
biznesa vajadzību, vērtību un personisko motīvu
izlūkošana

FOCA™ pieeja klienta vajadzību fokusēšanai

Klientam vērtīga risinājuma veidošana

RFB metodika risinājuma vērtības formulēšanai
emocionālās vērtības veidošanas iespējas
racionālas vērtības demonstrēšanas pamatprincipi
skaitlisku argumentu izmantošana

Risinājuma prezentēšana un klienta pārliecināšana

risinājuma vērtības pārliecināšana
klienta iebildumu atspēkošana un papildus
argumenti
mērķtiecīga virzīšana uz sava risinājuma izvēli

Individuālais plāns vērtības pārdošanas prasmju pilnveidošanai