

SALES IN ACTION

Vânzarea Consultativă

Descriere workshop

Acest workshop este destinat managerilor de vânzări (area manager, regional manageri) cu scopul de a-l ajuta să își rafineze și întărească abilitățile de vânzare, să își dezvolte tehnici pentru a controla procesul de vânzare și să stăpânească metode mai sofisticate de abordare, calificare și vânzare către clienți actuali sau potențiali. După acest workshop veți ști ce întrebări să puneți, cum să construiți o propunere de valoare și cum să o prezentați, propunere care să fie cea mai eficientă soluție pentru client și care să vă asigure vânzarea.

Ce veți învăța

Vindeți soluții, nu produse!

- *Definirea Vânzării Consultative*
- *Tehnici de identificare a nevoilor*
- *Cum să creați o Propunere de Valoare*
- *Cum să poziționați o Propunere de Valoare*
- *Studiu de caz – negociere de succes*
- *Principii pentru o Negociere de Succes*
- *Negocierea cu succes a prețului*
- *6 Pași pentru negocierea prețului*

Recomandări de participare

Specialiștii în vânzări, Account Managers, sau oricărei persoane care activează în zona vânzărilor sau care dorește să-și îmbunătățească abilitățile de vânzări.

Conținut curs

- **Secțiunea 1: Ce înseamnă Vânzarea Consultativă?**
 - Care sunt factorii de decizie?
 - ✚ Exercițiu grup
 - Vânzare de Produs vs Vânzare de Soluții
 - ✚ Discuții grup – furnizor vs partener cu valoare adăugată
 - Procesul de decizie
 - ✚ Exercițiu de grup
 - Elemente organizaționale care facilitează vânzarea
 - Obiective și inițiative pentru afacere
 - ✚ Exercițiu de grup
 - Factori critici de succes
 - ✚ Exercițiu de grup
 - Soluția noastră pentru client
 - ✚ Exercițiu de grup
 - Mesajul de valoare pentru client
 - ✚ Exercițiu de grup/individual
 - Prezentarea mesajului de valoare
 - ✚ Exercițiu de grup
- **Secțiunea 2: Negociere focusată pe valoare**
 - Principii de bază pentru o negociere de succes
 - Metoda DESC
- **Secțiunea 3: Discuția despre preț**
 - Importanța prețului
 - ✚ Discuții grup
 - Structura discuției despre preț
 - ✚ Discuții grup
- **Secțiunea 4: Planul personal de acțiune**
 - Modul de învățare și aplicare