

DOMINION

Создадете конкурентска предност и целосна доминација на пазарот симулирајќи 4 години во само 5 часа!



Сакате да ги подобрите резултатите во кризни времиња?

Симулацијата Dominion, е несекојдневно искуство, во кое тимовите ќе се натпреваруваат за освојување на пазарот, покажувајќи експертиза во делот на стратешко планирање, ценовна сегментација, техники на убедување, продавање и преговарање, креирање сојузи и партнерства, ризикувајќи и да банкротираат во периодот од 4 години кои ги симулираме. Конкуренцијата меѓу тимовите ќе биде жестока, тие ќе имаат ограничени ресурси, променливи барања од клиентите, недостаток на информации, временски притисок и исполнување на високите очекувањата од менаџментот.

Симулациите се користат кога сакаме да предизвикаме промена. Тие се забавни, ги поврзуваат учесниците, ги предизвикуваат. Учесниците ќе носат одлуки и ќе се натпреваруваат за победа, за предизвик... или од некоја друга поголема идеја. Симулацијата ќе ни дозволи да вежбаеме, да учиме, да се развиваме, да носиме ризични одлуки, но без да го уништиме сопствениот бизнис.

Пристап

Симулацијата е многу реална, крајно динамична и интерактивна, а по нејзиното завршување, ќе се направи анализа на истата и тимовите под водство на тренерот ќе ги детектираат клучните поенти и ќе направат акционен план за примена во пракса.

Во симулацијата се применуваат практични алатки за стратешко планирање (Бостон матрикс, моделот на Портер и СМАРТЕР) кои потоа учесниците ги користат за стратешко планирање на продажбата. Воедно се разменуваат и најдобри практики и тактики на убедување, продавање и преговарање.

По завршување на симулацијата, сите учесници одлично ќе го запознат продажниот циклус, предизвиците на пазарот и борбата за доминација. Симулацијата и обуката по неа траат вкупно 5 часа.

За постигнување поголем ефект, предлагаме прилагодување на симулацијата со користење на вашите производи и услуги кои ги нудите.

Сертификација и евалуација

Сите учесници се стекнуваат со **интернационален сертификат** од реномираниот светски тренинг центар **DOOR International** за успешно завршување на симулацијата со проверка на знаењето на **он-лине** платформа, преку **квизови и предизвици**.

Клучни цели и придобивки од симулацијата

- Пронаоѓање на нови начини за подобрување на приходите и добивката
- Практични идеи за тоа како да се развие стратегија за придобивање нови клиенти
- Оптимизација на продажната и маркетинг стратегија, производите, цените, пакетите, условите...
- Креирање нови производи и услуги и продавање по повисоки маржи и додадена вредност за клиентите
- Развивање на ефективен план и модел за предвидување применлив во пракса
- Подобрување на продажбата и интерните процеси
- Меѓу секторско подредување (alignment)
- Развој на конкурентна предност на пазарот
- Подобро разбирање на потребите на клиентите
- Инспирирање на луѓето и креирање чувство на итност
- Подobar фокус на активностите на луѓето и зголемување на нивната ефикасност
- Развивање на врвна услуга и доверба со клиентите
- Техники на преговарање со клиенти кои вашата компанијата не смее да си дозволи да ги изгуби
- Развој на најкритичните продажни, стратешки и интерперсонални вештини

