

ПРОДАЖБА ВО ВРЕМЕ НА КРИЗА

2 - Дневна програма



Дали знаете како да продавате во тешки времиња?

Корона вирусот од корен го промени светот во кој до живееме.

Веќе ништо не е исто. Промените станаа многу чести и динамични, на дневна основа, ако не и почести. Веќе промените се неизбежни. Се е променето. Пазарот, купувачите, потребите...продажбата во целост.

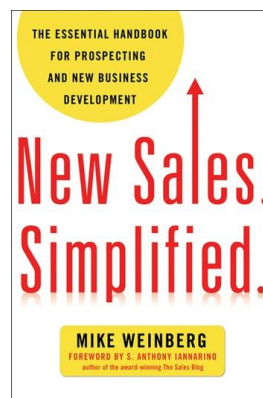
Дали ви функционираат постоечките продажни тактики и трикови?

Верувам не. Што да се прави кога купувачот воопшто не размислува за купување и не е заинтересиран за средба со вас?

Во услови на криза од вакви димензии, компаниите и луѓето треба да се подготват добро, и тоа многу брзо. Економијата може да влезе во рецесија, ќе падне вредноста на парите, имотите, производите...

Во такви услови нема победници и губитници. Подготовката на продажниот тим е од суштинско значење. Компаниите треба да ги оспособат своите продавачи со сите неопходни вештини за успешно работење во тешки времиња, што е императивот на овој тренинг.

**Продажба во
време на криза**



Цел на програма

Со овој продажен стил, вие ќе:

- + Ја зголемите предвидливоста на резултатите во процесот на продажба
- + Креирате нов уделот на пазарот
- + Го зголемите бројот на клиенти
- + Остварите повисоки маржи
- + Ја подобрите ефективност
- + Ја подобрите репутација кај клиентите
- + Го подобрите моралот на продавачите
- + Ја зголемите вкупната продажба

Пристап

Овој уникатен програм се испорачува хибридно т.е. со користење на далечинско учење со помош на ZOOM платформата.

Традиционален тренинг е предвиден само 4 часа во делот на follow up со тренерот. Сите учесници користат Trello и Slack за комуникација во реално време, а за крај за сертификација и надградување се користи платформата за е-учење – Academia.

Тренингот е интерактивен со постојано присуство на тренерот и групата учесници, избобилува со вежби, игри на улоги, видеа, квизови, мисии, студии на случај и др.

Наменет е за целиот продажен тим, а особено е важно и присуството на менаџерите на продажба.

Времетраење

6 Дена по 90 минути, плус offline учење

Распоред на програма

ДЕН 1

Разбирање на кризите

- + Факти за постоечката криза
- + Однесување на купувачите во време на криза и рецесија
- + Агилност и ургентност

Нови вештини и однесување

- + Перспективи за продавачите
- + Ентузијазам и победнички став
- + Емпатија и асертивност
- + Зајакнување на постоечките и градење нови вештини
- + Интринсичка мотивација – цел, автономија и усовршување

Комуникација и соработка

- + Нови канали на комуникација
- + Градење партнерски односи
- + Социјален инфлуенсер
- + Прецизна комуникација
- + Силата е во тимот

Услуга и искуство на клиентот

- + Извонредност во услугата
- + Моменти на вистината
- + Креирање вредносна понуда
- + Градење лојалност кај клиентот
- + Мапирање на искуствата
- + "Jobs to be done" концепт
- + "Вин-Вин" исход со клиентот

ДЕН 2

Флексибилен продажен модел

- + Дефинирање на куповен циклус
- + Продажни стилови со влијание
- + Тактики на отварање продажба
- + Алатки на убедување

Градење доверба и респект

- + Моќни брзи презентации
- + Склучување со импакт

Планирање и имплементација

- + План за примена на моделот
- + Менаџирање со продажна инка
- + SWOT анализа

Анализа Бостон матрикс

- + Делегирање на одговорности
- + Контрола и корекција
- + Следење на клиентите

Дигитален маркетинг

- + Лично "online" присуство
- + Креирање содржина
- + Разбирање на соц. мрежи
- + Вмрежување и реципроцитет
- + Конверзија на приликите

Акционен план

- + Тактики и стратегии на успех
- + Личен план за имплементација

More information

If you would like to discuss any one of our programs please contact us.

T +389 71 39 19 59

E info@doortraining.mk