

HDTeam

Human Development Team

HATÉKONYSÁGNÖVELÉS AZ ÉRTÉKESÍTÉSBN

Az értékesítés kiemelt területe az ún. nagyértékű eladás. Ennek az értékesítési formának a döntési folyamata általában bonyolultabb, nem rutinszerű, nagyobb előkészítési szakaszt kíván, a folyamat több szintjén megy keresztül és erősen függ a vállalati hierarchia szintjeitől.

Maga a folyamat eredményessége nagymértékben függ az ajánló személyétől, a fogadó személyétől, tapasztalatától, habitusától, kockázatvállaló képességétől, pénzhez való viszonyától, tárgyalóképességétől. Az értékesítés során több a kérdés, ellenvetés, kifogás merül fel, időigényesebb az értékesítés, viszont nagyobb a kockázata, ezért nagyobb felelősséggel jár, és kifejezetten csak a valódi szükségletek szintjét eltalálva jön létre az üzlet.

A TRÉNING CÉLJA

A tréning résztvevői:

- átfogó szemléletet alakítanak ki a nagyértékű, szervezeti értékesítési tevékenységgel kapcsolatban,
- áttekintik eszköztárukat, felelevenítik a hagyományos értékesítési eszközöket, módszereket, stratégiákat,
- gyakorolják és helyezik rendszerbe a problémamegoldó értékesítés technikáit.

A TRÉNING TARTALMA

- a szervezeti piac
- értékesítési stratégiák nagyértékű eladás során
- direkt (érveléses) értékesítés szerepe és módszerei
- a problémamegoldó értékesítés szerepe és módszere
- prezentáció az értékesítésben
- üzleti protokoll

A TRÉNING KIMENETE

A tréning kimeneteként a résztvevők képessé válnak a helyes értékesítési stratégia kiválasztására, magabiztosan kezelik és értelmezik a szervezeti piac elvárásait, tudatosan használják a nagyértékű értékesítés kommunikációs és érvelési technikáit.

A TRÉNING MÓDSZEREI

- rövid tréneri prezentáció
- egyéni, kiscsoportos feladatmegoldás
- tréningenként hallgatói kézikönyv
- kérdőív
- szituációs gyakorlatok
- videó gyakorlat, visszajelzés
- nagycsoportos feldolgozás

Referenciák és bővebb információ: hdteam@hdteam.hu vagy www.treningek.hu

