

## KUIDAS ARENDADA VÕIMALUSI OMA MEESKONNA PIPELINE'IS?

FranklinCovey on viimase 15 aasta jooksul töötanud tuhandete müügimeeskondadega üle maailma ja uurinud, millised on parimate müügispetsialistide taktikad. *Helping Clients Succeed: Qualifying Opportunities*'i eesmärk on aidata müügimeeskondadel neid parimaid praktikaid teadlikult korrata, et saavutada nende abil soovitud tulemusi.

*Helping Clients Succeed: Qualifying Opportunities* aitab müügispetsialistidel kiiresti ja efektiivselt tuvastada kvaliteetseid kliendikontakte ja kõrvaldada vähese potentsiaaliga kontaktid. Selle tulemusena kulutatakse vähem aega vähese potentsiaaliga klientidele ning enam saab keskenduda õigetele klientidele. See toob kaasa märkimisväärse kulude kokkuhoiu.



## TEADMINE EI GARANTEERI TEGUTSEMIST

Müügikoolitused sisaldavad palju häid mõtteid.

*Väljakutse ei ole nende mõtete leidmine, vaid see, kuidas neid ideid võimalikult hästi ellu rakendada!*

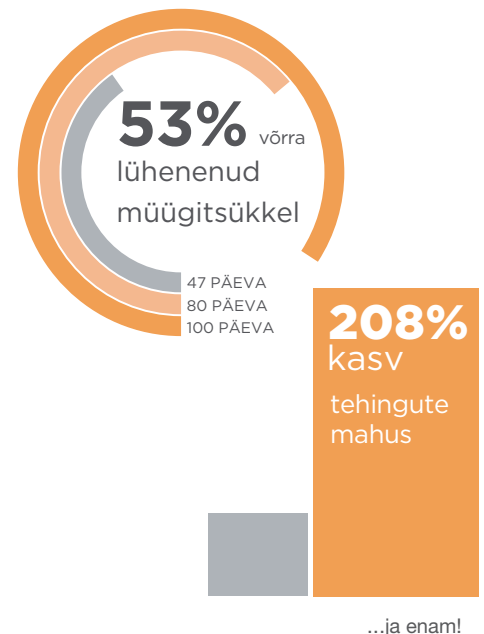
Et aidata müügimeeskondadel kontaktide liigitamises edukaks saada, kasutab *Helping Clients Succeed* ekspertide poolt loodud tööraamatut, mis võimaldab müügimeeskondadel 12 nädala jooksul harjutada ja rakendada tõestatud parimaid praktikaid.

## INVESTEERINGUTASUVUS

*Qualifying Opportunities* töötati välja, et tagada märkimisväärne investeeringutasuvus. Osalejad töötavad algusest lõpuni olemasolevate klientidega, jälgides pidevalt oma arengut ja sellest raporteerides.

**MEIE LUBADUS:** Sina ja Su müügimeeskond saate märkimisväärselt efektiivsemaks olemasolevate võimaluste arendamises, rakendades 12 nädala jooksul tipptegijate mõttelaadi, oskuseid ja töövahendeid.

## MEIE KLIENTIDE TULEMUSED:



## MOODUL

## ÜHEPÄEVASES TÖÖTOAS OSALEJAD:

### ALGTEADMISED (20 minutit)

- Õpivad tipptegijate mõtteviisi ja käitumist.
- Püstitavad konkreetsed eesmärgid, et tagada 12 nädalase rakendamise protsessi lõpuks mõõdetav investeeringutasuvus.

### LOO VÕIMALUSED OTSUSTAMISEKS (70 minutit)

#### ✂ KÕNEPLAAN

- Mõistavad, kui oluline on luua kliendile võimalus otsustada.
- Koostavad konkreetse plaani, mis tegeleb kliendi peamiste probleemidega.

### VÕIDA KIIRELT, KAOTA KIIRELT (165 minutit)

#### ✂ KONTAKTIDE TÖÖLEHT

#### ✂ OTSUSTAMISE RAAMISTIK

- Õpivad, kuidas efektiivselt ületada traditsioonilised suhtlemistõkked ostja ja müüja vahel, keskendudes esmalt kliendi probleemidele.
- Suudavad tuvastada kliendi kõige olulisemad probleemid, määratleda selgelt nende mõju organisatsioonile ja kaardistada otsuselangetamise protsessi.
- Loovad täpse ülevaate müügivõimalustest.
- Teevad edusamme, et muutuda kliendile usaldusväärseks partneriks.

### VASTUVÄIDETEGA TOIMETULEK (120 minutit)

#### ✂ HARJUTUSKAARDID

- Koguvad enesekindlust kliendi vastuväidete ületamiseks ja seljatavad need, selleks eelnevalt valmistudes ja harjutades.
- Õpivad, kuidas hakkama saada "uksehoidjate" ja sekretäridega.

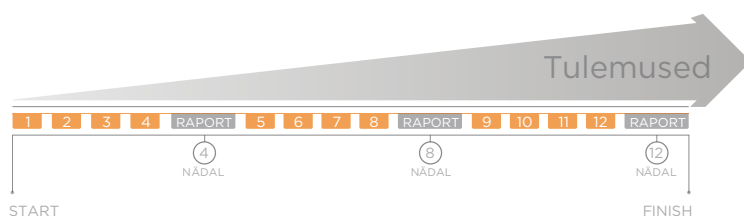
### TÖÖRAAMAT (15 minutit)

#### ✂ 12-NÄDALA TÖÖRAAMAT

#### ✂ RAKENDAMISE VIDEOD

- Pühenduvad 12 nädala jooksul strateegiate ja töövahendite elluviimisele, et tagada püsiv muutus oma käitumises.

## 12 NÄDALA ELLUVIIMISE TÖÖRAAMAT



- 12 nädala jooksul viivad osalejad harjutamise ja rakendamise abil õpitud printsiibid ellu.
- Osalejad annavad regulaarselt aru oma tulemustest müügijuhtidele või kolleegidele.

## OSALEJAKOMPLEKT



- Osaleja tööraamat
- 12-nädala elluviimise tööraamat
- USB pulk elluviimise videote ja töövahenditega
- Õppepäevik
- Praktikakaardid

FranklinCovey *Helping Clients Succeed: Qualifying Opportunities* arendusprotsessi kohta lisainfo saamiseks võta ühendust Pert Lompiga, (+372) 51 05 581.