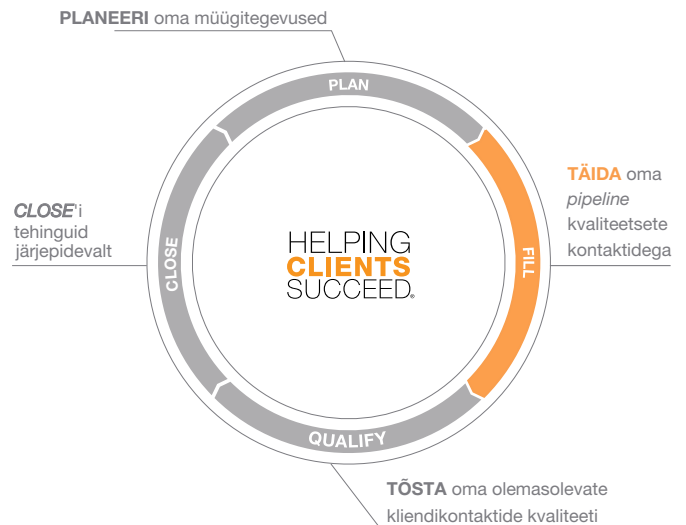


Uus ja tõhus lähenemine, kuidas mõõdetavalt ennustada investreeringutasuvust

Sajad kõned, kümned emailid, käputäis kohtumisi ja ainult paar õnnestunud müügitehingut. Nii palju panustatud aega, kuid ikka on eesmärkide täitmiseni veel pikalt minna...

Kui teaksid, et selle kõik saaks enda kasuks tulemuslikuks müügiks pöörata - kas Sa oleksid sellest huvitatud?



TEADMINE EI GARANTEERI TEGUTSEMIST

Turul on palju „häid“ müügikoolitusi. Saladus peitub aga selles, kuidas saada parimaks tehes õigeid asju.

Helping Clients Succeed: Filling Your Pipeline on ekspertide poolt koostatud tööraamat, mis aitab 12 nädala jooksul rakendada töötoas õpitut ning seeläbi saavutada püsiv muutus oma käitumises.

INVESTREERINGUTASUVUS

Helping Clients Succeed: Filling Your Pipeline loodi garanteerimaks konkreetset ja märkimisväärset ROI-d (tasuvust). Osalejad tegelevad edasi oma olemasolevate tehingute ja klientidega, jälgides samal ajal arengut ja andes sellest aru müügijuhtidele ja kolleegidele.

MEIE LUBADUS SULLE: Sina ja Sinu müügimeeskond saate märkimisväärselt paremaks *pipeline*'i täitmises, kui te 12 nädala jooksul rakendate tipptegijate mõttelaadi, oskuseid ja töövahendeid.

"Esmase suhtluse paar esimest minutit on kõige olulisemad määramaks, kas selle kontaktiga tasub jätkata või mitte.

RANDY ILLIG,
RAAMATU "LET'S GET REAL
OR LET'S NOT PLAY"
KAASAUTOR

MOODUL

ÜHEPÄEVASES TÖÖTOAS OSALEJAD:

ALGTEADMISED

(60 minutit)

- Tutvuvad tipptegijate mõttelaadi ja käitumisega.
- Määravad konkreetsete prospektide eesmärgi, kindlustamaks 12 nädalase rakendamise lõpus mõõdetava investeringutasuvuse.

MUUDA MÜÜGILEHTRIT

(30 minutit)

- Lõpetavad tavapärase ebaefektiivse mõtlemise ja teevad teadliku otsuse, et edaspidi lähenevad prospektidele põhjusega, mitte suvaliselt.

KAVATSUS ON OLULISEM KUI TEHNIKA

(45 minutit)

- Kasutades veenmiskunsti ja vastastikuse kasu leidmist, õpivad suunama oma kavatsust aitamaks kliendil edu saavutada.

PRIORISEERI

(60 minutit)

✂️ PRIORISEERIMISTÖÖRIIST

- Selgitavad konkreetset kriteeriumid, mis võivad ootuspäraselt tuua prospektid klientideks.
- Tuvastavad ja kategoriseerivad olemasolevad prospektid kasutades prioriseerimistööriista.

VALMISTU

(60 minutit)

- Avastavad uued allikad ja töövahendid informatsiooni saamiseks.
- Töötavad välja strateegia, kuidas luua ja säilitada (pidev) andmebaas.

PLANEERI

(75 minutit)

✂️ KÕNEPLAAN

- Saavutavad vajaliku enesekindluse, et üle olla vastuväidetest ja tagasilükkamistest.
- Loovad avasõnad, mis tekitavad kohest huvi ja mille abil saavutatakse kohtumisi.

TÖÖRAAMAT

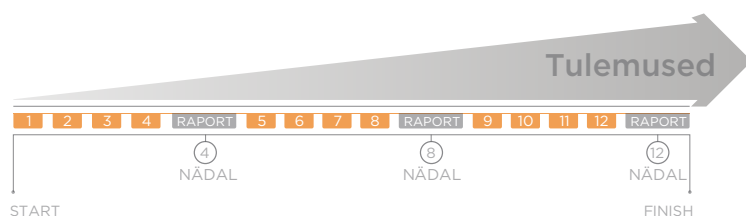
(30 minutit)

✂️ 12 NÄDALA TÖÖRAAMAT

✂️ VIDEOOD

- 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
- Kõneplaani plokk
- Harjutuskaardid

FranklinCovey *Helping Clients Succeed: Filling Your Pipeline* arendusprotsessi kohta lisainfo saamiseks võta ühendust Pert Lomp-iga, (+372) 51 05 581.