

Zastavite si ta pomembna vprašanja



Koliko vaših prodajalcev se posveča poslom, ki ne bodo nikdar realizirani?



Je vaša prodajna ekipa sposobna razviti prepričljive in privlačne ponudbe, s katerimi lahko zaključi večje posle?



Koliko izmed vaših prodajalcev se dejansko dogovarja z ustreznimi nosilci odločanja?



Ali vaše prodajne ekipe predstavijo svoje rešitve tako, da pridobijo tiste res pomembne posle?

“Mnogi koncepti v programu O2O - Od priložnosti do naročila so osnovni, a šele njegov pregleden strukturiran pristop je moji ekipi zagotovil praktična orodja, s pomočjo katerih od ključnih priložnosti pridejo do dejanskih naročil.”

O2O - Od priložnosti do naročila.

Program O2O, ki ga je razvilo podjetje Mercuri International, je zanimiv dvodnevni program, posebej ustvarjen z namenom, da bi vam pomagal pretvoriti večji odstotek vaših prodajnih priložnosti pretvoriti v naročila, predvsem pri večjih strateških poslih. Mercuri International je največje podjetje za razvoj uspešnosti na svetu, s podjetji v več kot 44-ih državah. Specializirano je za izboljšanje konkurenčne prednosti strank, ki bodo lahko z njegovo pomočjo svojo prodajo dvignile na višjo raven.

Mercuri International trenutno sodeluje s strankami kot so HP, Siemens, Huawei, Electrolux, Novartis, Philips, Samsung, BASF in HSBC.



Kaj preprečuje vaši prodajni ekipi, da bi priložnosti uspešno pretvorila v naročila?



V zgolj dveh dneh bomo **dolgoročno** izboljšali vašo uspešnost pri pomembnih priložnostih!

Se kdaj sprašujete ali se vaša prodajna ekipa morda osredotoča na neustrezne poslovne možnosti? Se vam zdi, da bi lahko izboljšali vašo uspešnost pri večjih poslih? Veste, na katere mislimo - na tiste z visokimi maržami. S pomočjo obvladovanja štirih ključnih korakov bo vaša ekipa več priložnosti uspešno pretvorila v naročila.

1 Ocenite vaše priložnosti.

Najuspešnejši prodajalci na začetku vedno zberejo ustrezne informacije, ki jih potrebujejo, da lahko sistematično ocenijo svoje priložnosti.

2 Oblikujte mikavno ponudbo, ki temelji na vrednosti.

S strateškim ovrednotenjem strankinih ključnih nakupnih kriterijev lahko najuspešnejši prodajalci pretehtajo ter ocenijo svoje argumente in tako poiščejo tisto najbolj relevantno sporočilo.

3 Povežite se s pravimi ljudmi.

Najuspešnejši prodajalci vedo, s katerimi nosilci odločanja se morajo sestati in v kakšnem zaporedju. Nanje so posebej pozorni.

4 Pri ključnih predstavitev bodite še posebej prepričljivi.

Končna predstavitev pri velikih poslih mora biti strukturirana tako, da jo lahko razume in ji verjame vsak od ključnih nosilcev odločanja.

“Moja ekipa se je zavzeto vključila v namizno igro - »učenja z delovanjem« v realističnem, sproščenem in neposrednem praktičnem okolju.”

Izkustveno učenje je preizkušena metoda, ki jo uporabljajo na Poslovni šoli Harvard in drugih znanih institucijah.



70%

prodajalcev pravi, da so posel izgubili, ker je konkurent ponudil cenejšo rešitev

40%

izgubljenih priložnosti je mogoče pripisati šibki ali neustrezni usklajenosti kontaktov nosilcev odločanja

Razlogi za izgubljene posle po naši raziskavi, ki je vključevala 265 prodajalcev.

Zakaj je program O2O drugačen

Kot prodajni manager ste se v svoji dosednji karieri gotovo udeležili številnih treningov in izobraževanj. A O2O ni zgolj še en trening. Kot je povedal eden od nedavnih udeležencev: “O2O je dinamično poglobljanje v upravljanje priložnosti s pomočjo koristnih orodji, ki vam bodo pomagala izboljšati vaše vedenjske vzorce”.

O2O ni poseben v zgolj eni stvari, temveč gre za kombinacijo treh ključnih komponent:

1) PREPROSTI UČNI MODULI - osnovani na preizkušenih in sistematičnih metodologijah ter 50 letnih izkušnjah največjega podjetja za prodajno

svetovanje na svetu. Z našim poglobljenim poznavanjem upravljanja priložnosti, vključno s pristopom »prej, med in po«, so rezultati zagotovljeni.

2) INTERAKTIVNA METODA - sodobna poslovna simulacija z uporabo primerov »učenja z delovanjem«. Izkustveno učenje pomaga prodajalcem drugače razmišljati in delovati ter na splošno izboljšati njihove vedenjske vzorce.

3) TRAJNI REZULTATI - vključuje spletno orodje, ki prodajalcem omogoča, da vizualizirajo svoje priložnosti in tudi v prihodnje uporabljajo postopke, ki so se jih naučili v modulih.

Povzetek programa

1. Gre za dvodnevni trening upravljanja priložnosti, namenjen prodajnim ekipam, ki ga sestavljajo različni elementi:

- Vnaprejšnja samoocena s strani udeležencev
- Štirje uvodni moduli
- Delavnica z interaktivno namizno igro
- Moduli e-učenja
- Pregled najuspešnejših primerov in spletni follow-up seminarji

2. Spletno programsko orodje za planiranje in izvedbo »po principu oblaka« (po izbiri z licenco).

= Gre za preizkušen način, kako iz priložnosti dobiti čim več naročil.

Spletno programsko orodje O2O je združljiv z vašim sedanjim CRM sistemom, kot na primer Salesforce ali program za načrtovanje virov podjetja SAP.



O2O - Od priložnosti do naročila.