

RAZVOJNI PROGRAM

SVETOVALNA PRODAJA - CONSULTATIVE SELLING™

Ko kupec ne ve natančno, kakšen je njegov pravi razvojni problem in katera je prava rešitev ter pričakuje, da bo prodajalec prevzel odgovornost za predlagano rešitev v celoti, ko morajo v prodajni proces biti vključeni ljudje iz različnih ravni na obeh straneh, ko sta prodajni proces in sama rešitev kompleksni, takrat je primerna rešitev načina prodajnega delovanja uporaba svetovalne prodaje.

KOMU JE PROGRAM NAMENJEN?

Vodjem ključnih kupcev, prodajnim zastopnikom, specialistom prodaje, tehničnim strokovnjakom in prodajnim menedžerjem, ki sodelujejo v kompleksnih prodajnih aktivnostih v situacijah, ko je potrebno rešiti kupčev problem in mu pomagati doseči ključne razvojne ambicije in strategije.



KORISTI ZA UDELEŽENCE

- Sposobnost prepričljivega prodajnega delovanja v situacijah, ko kupec ne razume povsem, kako naj izkoristi tržne priložnosti ali reši svoj problem in pričakuje, da boste vi prevzeli odgovornost za predlagane rešitve
- Sposobnost igrati vlogo poslovnega svetovalca za kupčeve tržne izzive in uresničevanje njegovih ciljev in strategij na konkurenčnem trgu
- Izurili se boste za uspešno delo v vseh sedmih korakih svetovalne prodaje in pridobili vrsto napotkov, metod in orodij za uspešno prodajne delovanje v konkurenčnem okolju.

METODA DELA

Razvojni program je oblikovan kot integrirana učna pot, kar pomeni, da vsebuje preplet tako skupinskih (delavnica in trening) kot individualnih digitalnih oblik učenja in pridobivanja sposobnosti (kot so interaktivni e-učni moduli in vadnice, vprašalniki, naloge vodje programa (assignments), ankete, odprta vprašanja, ocenjevanja (assessments) in drugo) ter temelji na principu t.i. mikro, makro in enakomerno razporejenega učenja (Spaced learning). Obenem udeležencem omogoča tudi medsebojno komuniciranje in izmenjavo izkušenj znotraj platforme za digitalno učenje. Poleg tega je program vpet v sistem Igrifikacije (Gamification), ki vpliva na večjo motiviranost udeležencev in spodbuja tekmovalnost pri učenju.

Vsak udeleženelec izdelava lasten prodajni vzorec za specifične prodajne izzive, ter akcijski načrt za delovanje po programu.

RAZVOJNA POT S KOMBINIRANIM UČENJEM



VSEBINA POSAMEZNIH KORAKOV

1. KORAK: PRIPRAVA IN ZAČETNE NALOGE (SPLETNI UČNI PORTAL)

- Pripravljalne naloge na delavnico
- Interaktivna e-učna modula »Prilagojena prodaja« in »Svetovalna prodaja«

2. KORAK: PRAKTIČNO URJENJE - DELAVNIŠKO DELO

- Predstavitve koncepta prilagojene prodaje
- Odnos med ponudbo, prodajalcem in kupcem
- 7 korakov v procesu svetovalne prodaje in vprašanje uvrstitve, razvrstitve in razločitve
- Ključne kompetence uspešnega prodajalca v svetovalni
- Tržni dejavniki (zunanji tržni faktorji, ki vplivajo na poslovanje kupca)
- Glavna ambicija – kaj želi naš kupec doseči v posameznih tržnih priložnostih,
- Poslovne prioritete – kateri so na posameznih ključnih področjih kupčevi cilji in strategije, kako misli kupec uresničiti glavno ambicijo in kako se s tem lahko povezuje delovanje prodajalca/svetovalca in njegova možna rešitev
- Ovire – kaj ovira kupca (interni in zunanji faktorji), pri uresničitvi zastavljenih ciljev in strategij in v kakšnem smislu lahko prodajalec s svojo ponudbo tu pomaga
- Kaj vsebuje naša rešitev in kako jo predstaviti – visoka dodana vrednost za kupca in točke naše edinstvene ponudbe in rešitve ter pomoč pri odpravi ovir, ki je specifično boljša od konkurenčnih
- Pomen nujnosti kupčeve odločitve – kako doseči, da bo kupec odločil zdaj in ne kasneje, vendar brez vsiljevanja in pritiska
- Udeleženci morajo v skupinah pripraviti končno ponudbo ali projekt in jo predstaviti udeležencem programa, ki igrajo vlogo »potencialnega« kupca

3. KORAK: IMPLEMENTACIJSKE NALOGE (SPLETNI UČNI PORTAL)

- Interaktivna e-učna modula »Razumevanje vaših strank« in »Učinkovita uporaba argumentacije«