

MERCURI
international

OD PRILOŽNOSTI DO NAROČILA

Mercuri Opportunity to Order



PREGLED PROGRAMA

Mercuri International

ZAKAJ OD PRILOŽNOSTI DO NAROČILA?

Kot prodajalec morate včasih razmisliti o več prodajnih priložnostih. A vse niso vredne truda, zato je ključnega pomena, da se naučite, kako jih razlikovati.

Sledite tej hibridni učni poti in spoznajte, kako analizirati in upravljati priložnost ter jo spremeniti v uspešno prodajo!

KOMU JE PROGRAM NAMENJEN

Vsem prodajnim specialistom, ki želijo povečati svoje možnosti za pretvorbo priložnosti v naročilo.

TRAJANJE

1 ura 30 minut digitalnega učenja
2 dni delavniškega treninga „v živo“ ali **8 ur** (skozi 4 seje) virtualnega treninga

OBLIKA IZVEDBE

Hibridni program: digitalno učenje v kombinaciji z delavniškim delom v živo ali v virtualni učilnici.

Treningi „v živo“ ali virtualno, videi, interaktivne vsebine, vaje, vprašalniki, dokumenti, ki jih lahko prenesete, in odprti forumi za povezovanje ter izmenjavo informacij. Vse učne vsebine so prilagojene za uporabo na prenosnikih, tabličnih računalnikih in pametnih telefonih.



PREGLED PROGRAMA

1

OCENA PRILOŽNOSTI

Razumeti, katero priložnost je vredno raziskati, kar pomeni, ali je resnična, privlačna in ali obstajajo možnosti za zmago.

2

STRATEGIJA REŠITVE

Pripravite zmagovalno rešitev ob upoštevanju dveh pomembnih dejavnikov: prodajnih situacij in taktik, ki jih je mogoče uporabiti v vsaki situaciji.

3

USKLADITEV KONTAKTOV

Prepoznajte in pravilno komunicirajte z različnimi igralci v ekipi odločevalcev, ki imajo različne vloge, moč in specifičen odnos do prodajalca.

4

PREDSTAVITEV REŠITVE

Pritegnite pozornost občinstva z uspešno predstavitvijo, ki vključuje: močen uvod in zaključek, vrednost predstavljene rešitve, ustrezne elemente, ki se nanašajo na prodajno situacijo, in uporabo ustreznih taktik.



PREGLED VSEBINE

1

OCENA PRILOŽNOSTI

- Ključne informacije, ki jih morate poznati pri ocenjevanju priložnosti
- Je resnična? Je privlačna? Lahko zmagaš?

2

STRATEGIJA REŠITVE

- Šest prodajnih situacij in kako se z njimi soočiti
- Upravljanje priložnosti

3

USKLADITEV KONTAKTOV

- Igralci
- Metoda SETUP
- Ravnovesje moči
- Kakšen odnos imajo igralci
- Posamezne uskladitve

4

PREDSTAVITEV REŠITVE

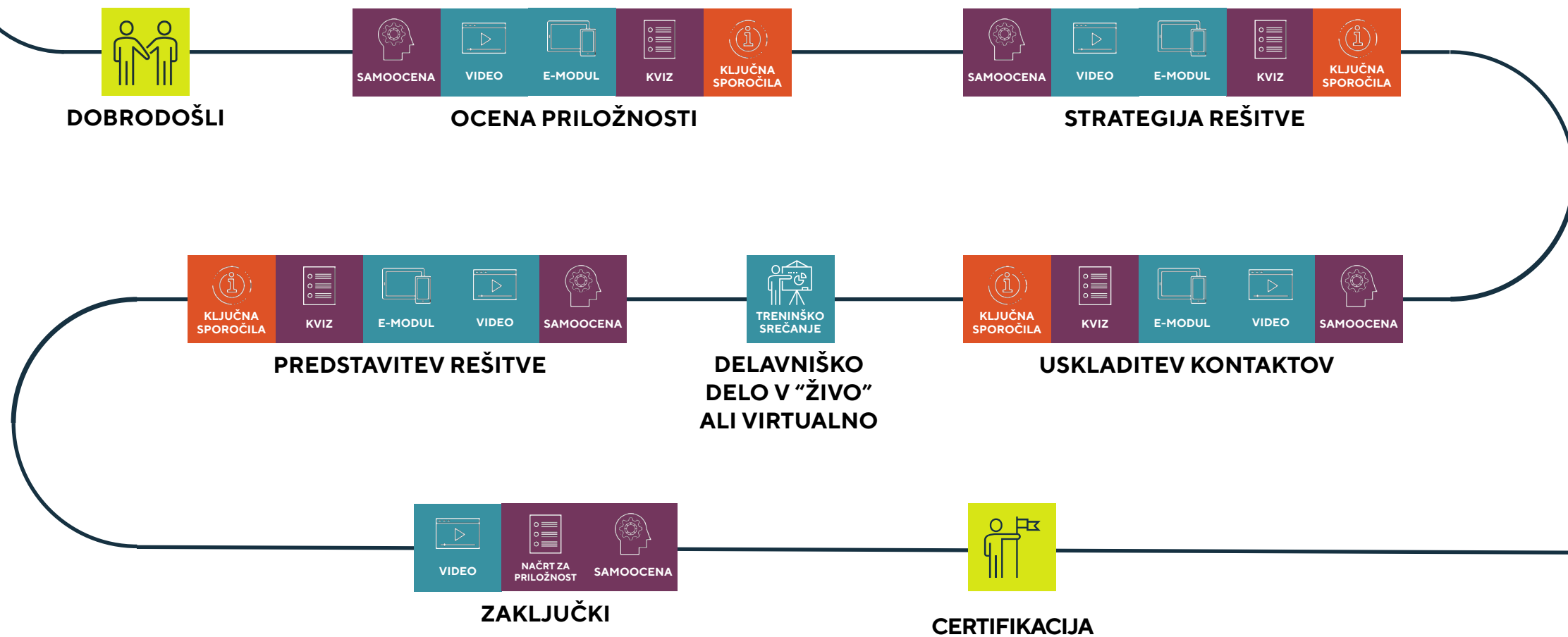
- Kupčev postopek nakupa
- Kako zgraditi predstavitev rešitve?
- Prodaja vrednosti
- Katero taktiko lahko uporabite?

5

ZAKLJUČKI

Načrt za priložnost

UČNA POT



NAMIZNA IGRA

Tako med virtualno izvedbo kot med izvedbo treninga "v živo" igrajo udeleženci družabno igro O2O, ki jih vodi skozi 4 korake procesa. Pri delu v skupinah preizkušajo svoje pridobljene veščine in vadijo:

- Analiziranje priložnosti, da bi ugotovili, ali je resnična, privlačna in ali obstaja priložnost za zmago
- Določitev najboljše rešitve za specifično prodajno situacijo
- Usklajevanje kontaktov, vključenih v priložnost
- Predstavitev rešitve



NAČRT ZA PRILOŽNOST

To orodje je vodnik, ki **udeležencem pomaga razmisliti o vsaki priložnosti** z analizo različnih stopenj upravljanja priložnosti, razumevanjem razpoložljivih informacij in opredelitvijo strategij in taktik, ki jih lahko uporabijo za namen **povečanja možnosti za zmago**.





Mercuri International

RAZVIJAJTE SVOJE LJUDI,
RAZVIJAJTE SVOJ POSEL

