

PRODAJA VREDNOSTI

Mercuri Value Based Selling



PREGLED PROGRAMA

Mercuri International ZAKAJ PRODAJA VREDNOSTI?

Včasih lahko prodajalec težko prenese svoje sporočilo – in stranka morda ne zazna vrednosti ponudbe. V teh zahtevnih prodajnih situacijah tradicionalni prodajni pristopi ne zadoščajo.

KOMU JE UČNA POT NAMENJENA

Vsem prodajnim strokovnjakom, ki se želijo naučiti metodologije za iskanje novih področij vrednosti in kako jih predstaviti stranki.

TRAJANJE

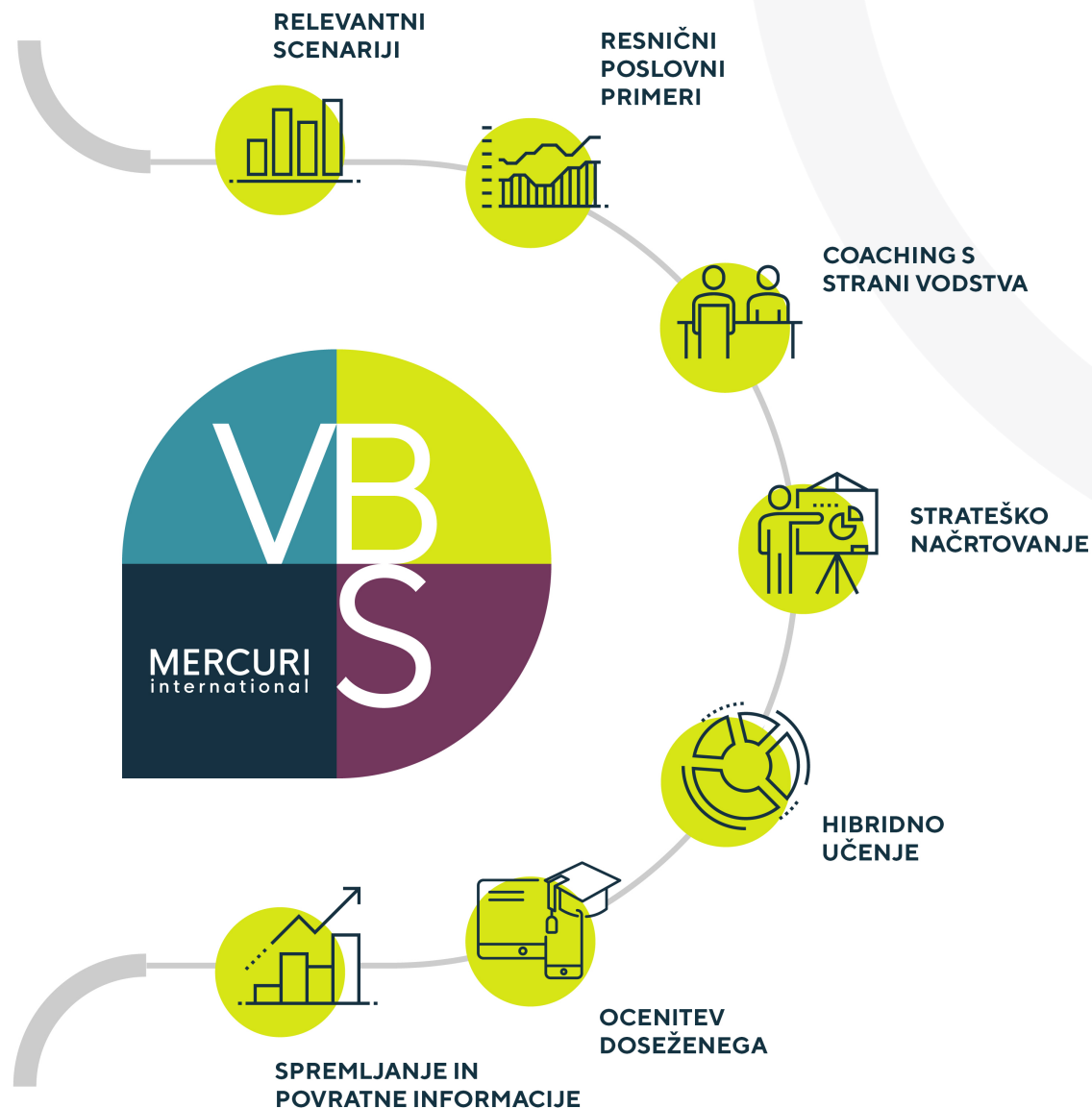
Digitalne vsebine: **7 ur**

OBLIKA IZVEDBE

100% digitalno ali v kombinaciji z delavniškim delom v virtualni učilnici.

Interaktivne vsebine, videi, 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.





RELEVANTNI SCENARIJI

Uporabljamo in izvajamo igre vlog na podlagi študij primerov, ki so fiktivne, vendar ustrezajo vaši poslovni situaciji.

RESNIČNI POSLOVNI PRIMERI

Udeleženci uporabljajo lastne resnične primere za prenos metode v vsakdanje poslovno življenje.

COACHING S STRANI VODSTVA

Usposabljanje vodij za izvajanje coachinga svojih ekip pri uporabi metode Prodaje vrednosti.

STRATEŠKO NAČRTOVANJE

Vsebina in aktivnosti so prilagojene poslovnim ciljem in izzivom vašega podjetja.

HIBRIDNO UČENJE

Ob upoštevanju potreb in učnih stilov vsakega udeleženca so uporabljeni različni formati, kot npr. trening "v živo", virtualni trening in digitalno učenje. Vse z namenom, da bi zagotovili najučinkovitejši način za razvoj kontinuiranega učenja.

OCENITEV DOSEŽENEGA

Napredek udeležencev se nenehno spremlja, tako v smislu izboljšanih znanj kot poslovnih rezultatov.

SPREMLJANJE IN POVRATNE INFORMACIJE

Za merjenje vpliva na vašo poslovno uspešnost.

PREGLJED VSEBINE

Proces RISE

Razumevanje prodaje vrednosti

Ugotovite, kaj je vrednost in kako deluje, spoznajte razliko med tradicionalno prodajo in prodajo vrednosti ter odkrijte, kdaj je primerno uporabiti to tehniko.

RESEARCH

Analizirajte
situacijo stranke

Ugotovite
razloge za nakup

Uskladite se
s stranko

Odkrijte strankine tržne dejavnike v branži, poslovne in operativne cilje, osebne motive in operativna vprašanja.

INVENT

Razvijte
predlog utemeljen na vrednosti

Primerjajte
s konkurenco

Kvantificirajte
vrednost

Povežite poslovna vprašanja stranke z elementi vrednosti vaše rešitve in kvantificirajte njeno vrednost, tako da jo podkrepite z dejstvi in številkami.

SHOW

Pripravite
poslovni predlog

Pozicionirajte
vašo rešitev

Predstavite
odločevalcem

Pripravite najustreznejšo ponudbo, ki učinkovito pozicionira vašo rešitev, poudarite edinstveno vrednost, ki jo razlikuje od konkurenčne, in predstavite njene prednosti, koristi in vrednost.

ENGAGE

Pridobite
strankino zavezo

Razpravljajte
o pogojih

Opredelite
projektne plan in KPI-je

Spoprimate se z ugovori (tudi dragimi!), da pridobite zavezo, razpravljajte o pogojih in zaključite posel.

PREGLED VSEBINE

1

RAZUMEVANJE PRODAJE VREDNOSTI

- Proces RISE
- Prilagojena prodaja
- Test Empatija/Projekcija

2

RAZISKAVA – 1. DEL

- Tehnika DMSD
- Razumevanje potreb vaše stranke
- Usklajevanje kontaktov

3

RAZISKAVA – 2. DEL

- Postavljanje pravih vprašanj
- Zakaj postavljati vprašanja
- Odkrivanje potreb

4

OBLIKOVANJE PREDLOGA VREDNOSTI

- Moč vrednosti
- Številni vidiki sporočila
- 4P test
- Razumevanje tipov osebnosti
- Vaša pojava pri izvajanju predstavitve
- Kako svojo vrednost narediti oprijemljivo

5

PREDSTAVITEV PREDLOGA VREDNOSTI

- Zgodba o vrednosti
- Uporaba pripovedovanja zgodb (Storytelling) za vključevanje svojega občinstva
- Argumentacija

6

PRIDOBITEV ZAVEZE STRANKE

- Kako se spoprijeti z ugovori vaše stranke
- Obvladovanje ugovorov
- Osebno vedenje – test
- Obvladovanje zahtevne komunikacije

7

POVZETEK IN PRAKSA

- Priročnik
- Povzetki

8

ANALIZA PRILOŽNOSTI IN PRIPRAVA PRIMERA

- Načrt za priložnost

UČNA POT



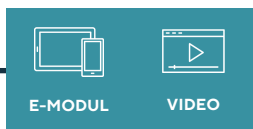
DOBRODOŠLI



UVOD



RAZISKAVA - 1. DEL



PREDSTAVITEV



OBLIKOVANJE



RAZISKAVA - 2. DEL



PRIDOBITEV ZAVEZE



CERTIFIKACIJA



Na voljo tudi ob izvedbi delavniških sej v virtualni učilnici vzdolž učne poti.



Mercuri International

RAZVIJAJTE SVOJE LJUDI,
RAZVIJAJTE SVOJ POSEL

