

SALES EFFICIENCY
to krótkie, praktyczne warsztaty w ramach



MERCURI INTERNATIONAL
BUSINESS SCHOOL™

**„Don't be afraid to give up the good
to go for the great.”**

John D. Rockefeller

DLACZEGO...

coraz trudniej realizować cele sprzedażowe?
dotychczasowe metody sprzedaży coraz częściej okazują się nieskuteczne?
coraz częściej słyszymy od klientów „cena!”?
spada motywacja handlowców?

PONIEWAŻ:

Sytuacja na rynku zmienia się w ostatnich latach
Wzrasta presja konkurencyjności

Zmienia się nastawienie klientów do dostawców
oraz ich oczekiwania wobec handlowców

Wobec tego

**METODOLOGIA SPRZEDAŻY musi być
dostosowana do nowych warunków
i wyzwań przed którymi stają handlowcy**



Differentiated Selling™

**Uczestnicy nauczą się
i przećwiczą:**

- czym są różne Sytuacje Handlowe
- jak je definiować i rozpoznawać u klienta
- jaki jest wpływ Sytuacji Handlowej na skuteczność różnych metod sprzedaży
- jak dobrać najskuteczniejszą technikę w każdej z Sytuacji Handlowych



SALES EFFICIENCY



Warsztaty

Differentiated Selling™

Jak skuteczniej sprzedawać na trudnym rynku?

27-28.09.2016

2 DNI / 3450 PLN +23%VAT

Ds

Nawet doświadczeni handlowcy coraz częściej mówią,
że sprzedawanie staje się coraz trudniejsze...

Warsztaty Differentiated Selling™

Przeznaczone są dla wszystkich handlowców, chcących
zwiększać swój wpływ na osiągnięte przez siebie wyniki.

Przed warsztatami

Uczestnicy wypełniają badanie on-line DSS™
(Differentiated Selling Survey™) określające
w jakich sytuacjach sprzedażowych najczęściej
się znajdują i jak sobie w nich radzą.



Podczas warsztatów

Zmiany na rynku motorem wprowadzania nowego podejścia i sposobów sprzedaży

- ✓ Pojawienie się nowej kategorii klientów –
„autonomistów” i ich wpływ na skuteczność
standardowych działań handlowców
- ✓ Zachowania Empatyczne i Projekcyjne
- predyspozycje i skuteczność uczestników (test)
- ✓ Analiza badania on-line Differentiated Selling Survey™



Koncepcja Sytuacji Handlowej™

- ✓ Elementy składowe Sytuacji Handlowej:
 - I. **Preferencje** klienta
- jego nastawienie do naszej firmy i oferty
(sprzeciw / opór / otwartość / preferencja)
 - II. **Autonomia** klienta
- jego oczekiwania wobec handlowca i jego roli
(brak chęci do rozmowy/chęć rozmowy z „ekspertem”)
- ✓ Konsekwencje dla handlowca znalezienia się
w poszczególnych Sytuacjach Handlowych
- ✓ Rozpoznawanie różnych napotykaných Sytuacji Handlowych
- ✓ Zasady skutecznej komunikacji z klientem
w różnych Sytuacjach Handlowych

Dobór techniki sprzedaży do każdej Sytuacji Handlowej

- ✓ Sprzedaż Asertywna, Konsultacyjna, Relacyjna, Ekspertka
- ✓ Struktura prowadzenia skutecznej rozmowy handlowej
- kiedy, o co i jak pytać? Struktura rozmowy FOCA
- ✓ Ćwiczenia praktyczne na własnych sytuacjach uczestników

Indywidualny Plan Działania

Copyright © Mercuri International 2016

Mercuri International zapewnia miejsce
prowadzenia warsztatów, materiały szkoleniowe,
lunch oraz przerwy kawowe w trakcie warsztatów.

Mercuri International Poland
Domaniewska 37, 02-672 Warszawa
+48 (22) 565 88 99, office@mercuri.pl
http://pl.mercuri.net/sales-expertise/

