

Väärtusmüük ja müügioskuste töö-

Treener:	Aira Tammemäe
Osalejad:	kuni 20 inimest
Koht:	Tellija ruumides
Kestvus:	1 päev (sobib kombineerida müügipsühholoogia koolitusega)
Koolituse fookus:	Häälestame müüki toetavaid uskumusi ja hoiakuid ja lisame tööriistakasti uued nutrivõtmed. Koolitus keskendub väärtusmüügile läbi praktiliste näidete ja harjutuste.

Koolituse programm

Ken Wilberi integraalne mudel - väärtusmüügi vundament

Mudel ei jaota vaid integreerib neli kvadranti tervikuks: müügioskused, süsteemne tegutsemine, suhtlemispsühholoogia ja isiklikud hirmud ning hoiakud. Kõiki nelja on vaja teada ja ennast tunda, et olla hea müüja ning pakkuda kliendile lisaväärtust. Milline on minu integraalne müügi mudel? Millised osad vajavad tuge?

Müügi protsess näidete baasil

Läbitakse müügi peamised etapid otsides erisusi väärtusmüügi ja "pähemäärimise" vahel.

- Toote või teenuse väärtuse sõnastamine
- Kliendibaaside hankimine ja lihtne segmenteerimine
- Kliendigrupi ja konkreetse kliendipõhise väärtuse sõnastamine- kuidas hankida infot?
- e-kirja koostamine, telefonikontakt, silmast-silma kontakti loomine
- Eristuvad ideed esmase kontakti tõhustamiseks
- Kliendi vajaduste defineerimine
- Pakkumise sõnastamine- liftikõne harjutus
- Hinna argumenteerimine,
- Müügi lõpetamine ja järelmüük- kuidas võtta igast kontaktist maksimaalne tulemus? Kuidas aidata kliendil otsustada?

Selles osas koostatakse individuaalne müügispikker.

Ülesehitus: juhendav info treeneri poolt, näide treeneri poolt, osaleja äril põhinev lahendus, lahenduse kontroll.

Kliendisuhete loomise praktiline treening

Vastavalt ärispetsiifikale võetakse harjutamiseks ette konkreetsed situatsioonid: telefonikontakt või silmast-silma müük. Eesmärgiks on defineerida oma müügihirmu allikas, toetada müügi õnnestumist ja leida eriline ja eristuv stiil, mis teeb töö nauditavaks. Harjutus loob täiesti reaalse müügisituatsiooni ja käivitab kõik müügihirmud, mille ületamine on õnnestumise alus. Samuti kontrollitakse harjutuse käigus õpitu rakendamise oskust. See on üks raskemaid, aga tõhusamaid müügiharjutusi.

Investeering

Kui grupis on kuni 20 inimest on investeering 1700 eurot+km.

Hind sisaldab:

- Koolitusmaterjale ja töövihikut
- Koolituse läbiviimist
- Tagasiside kokkuvõtet tellijale

Hind ei sisalda:

- Koolitusruumide ja tehnika renti