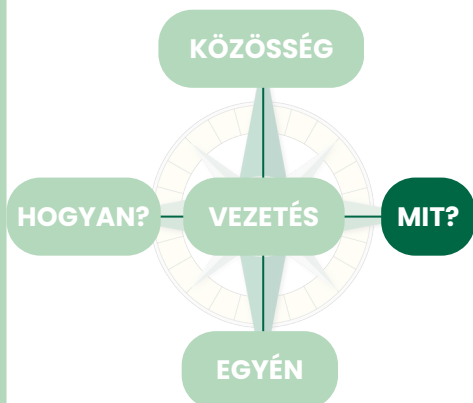
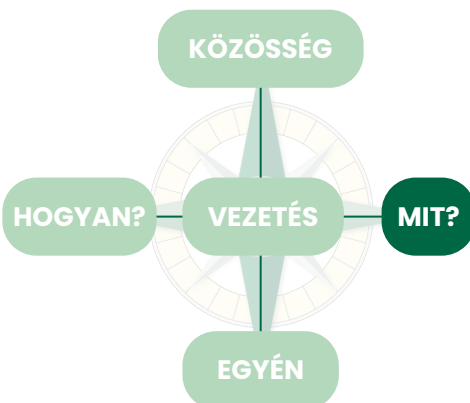


SZEMLÉLETMÓD ÉS MENTALITÁS MUNKA- ÉS ÉRTÉKSZEMLÉLET TRÉNINGEK

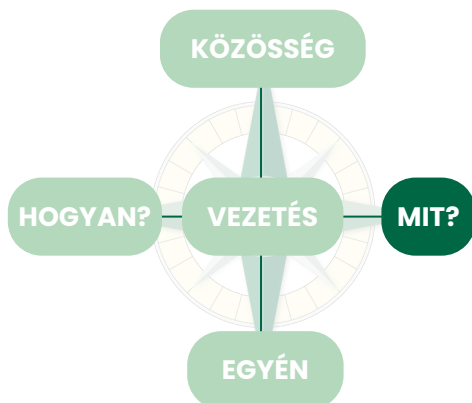
MUNKASZERVEZET



MUNKATÁRSI KOMPETENCIÁK



VEZETÉSI TERÜLETEK



BEMENETI PONTOK

Nem releváns

MIÉRT LÉTEZIK A TRÉNING?

Minden vállalkozás kulcsszereplői az értékesítők.

Ha ők rosszul dolgoznak, az az üzleti lehetőségek csökkenéséhez, vagy akár ügyfélvesztéshez vezethet. Ha nincsenek ügyfelek, nincsenek vevők a termékeinkre, akkor hétköznapi nyelven megfogalmazva „be is csukhatjuk a boltot”. Tévedés lenne azt hinni, hogy aki jó kommunikátor, abból egyértelműen jó értékesítő is válhat, ennél jóval több területen kell jeleskednie.

CÉLOK

A sikeres értékesítés elméleti hátterének ismerete és gyakorlati alkalmazásának képessége

És az alábbi dilemmák eldöntése:

- Ki a termék első ügyfele?
- Mi a szolgáltatás és ár kapcsolata?
- Kinek kell aktív szerepben lennie egy értékesítési helyzetben.
- Mi az értékesítő legfőbb feladata egy értékesítés során?
- Hogyan vélekedünk a konkurenciáról?

KINEK

- Értékesítési vezetőknek – mert ők tudják a megszerzett tudást elsőként képviselni a szervezetükben, növelve az értékesítők hatékonyságát.
- Személyes értékesítőknek (B2B, B2C egyaránt) – mert az ő hatékonyságukon múlik elsődlegesen az üzletkötések és árbevétel generálása.
- És mindenkinek, aki közvetve részese az értékteremtésnek, mert hitünk szerint egy szervezetnél mindenki értékesítő.

FEJLESZTÉSI HELYZET

- Ha szemléletváltásra van szükség, mert az értékesítés eredményei elmaradnak a várttól
- Ha értékesítési vezetőként és értékesítőként inspirációra van szükség az eredmények javításához
- Ha közös értékszemléleti alapra szeretnék helyezni az értékesítők munkáját és az értékesítés egészét



DFT-HUNGÁRIA
JÓT ÉS JOBBAN

www.dft.hu / +36 20 338 3808 / kapcsolat@dft.hu

AZ ÉRTÉKESÍTÉS 10 ALAPTÖRVÉNYE

SZEMLÉLETMÓD ÉS MENTALITÁS MUNKA- ÉS ÉRTÉKSZEMLÉLET TRÉNINGEK

ÉRVEK

Univerzálisan az értékesítéshez:

- Stratégiát kap: mi az hatékony értékesítés iránya
- Rendszert kap azáltal, hogy a 10 legfontosabb alapelvet megismeri
- Módszereket kap, amely a 10 alapelv érvényesülését szolgálja a gyakorlatban

IDŐKERET

2-3 nap

TARTALOM

A sales 10 axiómája egy interaktív tréning, amely képes még a nehezen aktivizálható résztvevőket is munkára fogni! A hagyományos értékesítési képzésekkel szemben ezen a tréningen a résztvevők maguk jutnak el felismeréseikig, a tréner csak moderátorként van jelen. A tréning outputja az értékesítés tíz törvényszerűsége lesz. Ehhez a tíz felismeréshez különböző feladatok segítségével jutnak el a résztvevők.

A tréning fókuszában az értékesítés tíz törvényszerűsége áll. Tíz olyan állítás, amellyel kiléphetünk az eladás gondolatából, és az értékesítéssel, valójában az érték teremtésével fog foglalkozni egy értékesítő, ezzel hatékonyabbá téve az üzlet működését.

KAPCSOLÓDÓ TRÉNINGEK

- Szóbeli, és írásbeli kommunikáció
- Asszertív kommunikáció
- Üzenetátvitel és koncepcióalkotás
- Érvelés és meggyőzés
- Tárgyalás
- Ügyfélszolgálati kommunikáció

