

PADĖKIME KLIENTAMS SIEKTI DAUGIAU™



Daugelis pardavėjų mokosi įvairių pardavimo technikų, tačiau sėkmingo pardavėjo paslaptis slypi jo nuostatose ir mokymų metu įgytų žinių taikyme siekiant suformuoti puikius pardavimo įgūdžius. Padėti klientams siekti daugiau yra pardavimų esmė. Kuo labiau užsidegę sieksime klientų sėkmės, tuo labiau seksis ir mums.

Sprendimas

Pardavimo specialistų įvertinta ir pasaulinį pripažinimą pelnusi *FranklinCovey* mokymo programa „Padėkime klientams siekti daugiau“ (angl. *Helping Clients Succeed*®) apima visą pardavimo ciklą – nuo potencialių klientų atrankos iki sandorio užbaigimo. Galite pasirinkti visą programą arba tik jums aktualias dalis.



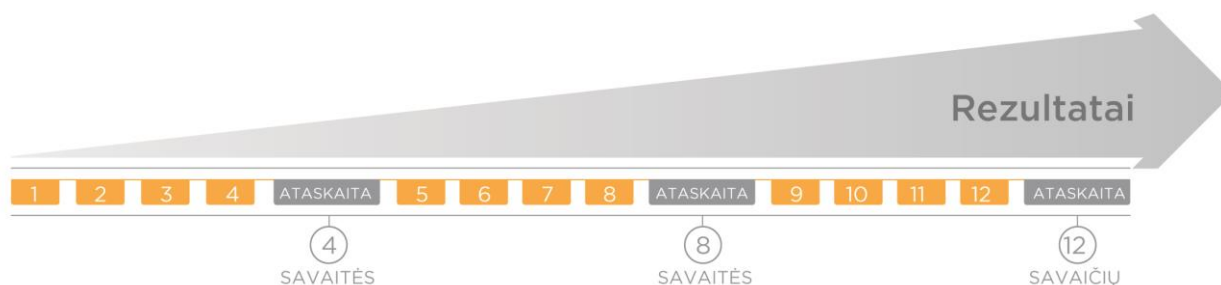
- Pardavimo galimybių atranka**
 Šioje dalyje pristatomas veiksmingas pardavimų modelis, kaip ieškoti ir pasirinkti perspektyviausias pardavimo galimybes, prognozuoti klientų potencialą ir pasiruošti pirmajam skambučiui. Šis modelis apverčia pardavimo piltuvėlį aukštyn kojomis ir padeda pasiekti dar geresnių rezultatų.
- Pardavimo galimybių įvertinimas**
 Ši dalis sukurta padėti pardavimo specialistams išmokti greičiau ir efektyviau atskleisti ir suprasti klientų poreikius bei galimybes. Tai leidžia paruošti tiksliausiai šiuos poreikius atitinkantį pasiūlymą. Dėl to sutrumpėja pardavimo ciklas, didėja klientų pasitenkinimas, daugėja sandorių.
- Sandorio užbaigimas**
 Šioje dalyje pardavimo profesionalai mokomi, kaip padidinti sėkmingų sandorių užbaigimo rodiklį įgalinant klientus priimti tinkamus sprendimus, sukuriančius abipusę naudą.

VIEN TIK MOKYMO NEUŽTENKA

Mokymai savaime neleidžia pasiekti esminio elgsenos pokyčio. Nors mūsų tyrimai rodo, kad iškart po mokymų pardavėjų rezultatai išties pagerėja, mes iki šiol nesusidūrėme nei su vienu atveju, kai pardavimų specialistas tapo tikru profesionalu tik išklauses vienos ar dviejų dienų mokymo programą.

Norėdami pasiekti ilgalaikių ir pastovių rezultatų, jūs privalote išmokti praktiškai taikyti naujas žinias. Būtent noras praktikuoti ir išskiria būsimus pardavimų lyderius iš kitų.

Visuose *FranklinCovey* pardavimų programos moduluose naudojama 12-os savaitių praktinio taikymo programa, kuri padeda dalyviams praktikuoti ir įvaldyti mokymo metu įgytas žinias, gebėjimus ir įrankius. Kiekvieną savaitę, skirdami valandą laiko ekspertų sukurtoms praktinėms užduotims atlikti, jūs pamatysite akivaizdų pamatuojamą darbo rezultatų pagerėjimą.



Pardavimo galimybių atranka

Gausybė skambučių, elektroninių laiškų, susitikimų...
Rezultatas – tik keletas sėkmingų sandorių...

Tikimybė, kad kažkas sutiks su jumis kalbėtis telefonu

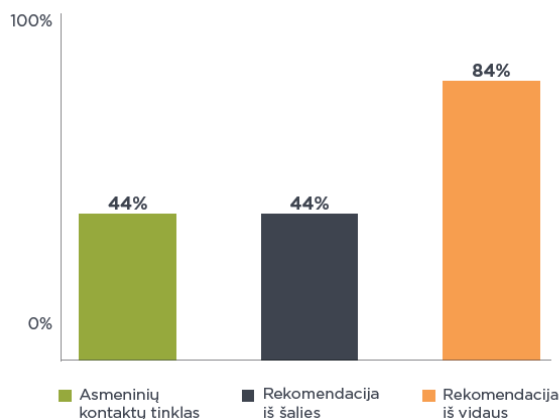
FranklinCovey pristato veiksmingą pardavimų programos modulį ir praktinius įrankius, kurie:

- padeda atsirinkti perspektyvias pardavimo galimybes,
- pasiruošti pirmajam vertės pokalbiui telefonu.








Programos video pristatymas

<http://salesperformance.franklincovey.com/filing-your-pipeline/>



Šaltinis: *Selling to Senior Executives*
[How Salespeople Establish Trust and Credibility with Senior Executives](#)

Programos apžvalga

ĮVADAS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Geriausių pardavimų profesionalų nuostatos ir elgesio modeliai. ▪ Asmeninio tikslo suformavimas.
NUOSTATOS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Permąstykite pardavimo piltuvėlį. ▪ Ketinimas svarbiau už technikas.
PRIORITETŲ NUSTATYMAS  PRIORITETŲ NUSTATYMO ĮRANKIS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pagrįskite, nesirinkite atsitiktinai. ▪ Perspektyviausių klientų nustatymas.
PASIRUOŠIMAS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Informacijos apie galimus klientus paieška. ▪ Verslo kontaktų tinklo sudarymo ir palaikymo strategija.
VERTĖS POKALBIO PLANAVIMAS  POKALBIO TELEFONU PLANAS  PRAKTINIŲ SITUACIJŲ KORTELĖS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Galimų prieštaravimų ir jų sprendimų numatymas. ▪ Pokalbio telefonu įžangos tekstas. ▪ Klientų įgalinimas priimti sprendimus. ▪ Susitarimas dėl tolesnių veiksmų.
PRAKTINIS VADOVAS  12-OS SAVAIČIŲ VEIKSMŲ PLANAS  MOKOMOJI VAIZDINĖ MEDŽIAGA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 12-os savaitių pardavimo įgūdžių taikymo programa, įrankiai ir mokomieji filmai. ▪ Atskaitingumo susitikimų su savo pardavimų vadovu ar atskaitingumo partneriu planas.

Pardavimo galimybių įvertinimas

Šis modulis padeda pardavimo profesionalams greitai ir efektyviai įvertinti didelį potencialą turinčias pardavimo galimybes, išmokyti greičiau ir efektyviau atskleisti ir suprasti klientų poreikius.

Tai leidžia paruošti tiksliausiai šiuos poreikius atitinkantį pasiūlymą ir pasiruošti produktyviam susitikimui su klientu. Dėl to sutrumpėja pardavimo ciklas, didėja klientų pasitenkinimas, daugėja sandorių.

FRANKLINCOVEY
KLIENTŲ PATIRTIS:



Rezultatai:

- mažiau laiko švaistoma stengiantis realizuoti neperspektyvius sandorius,
- daugiau laiko skiriama dirbti su realiomis galimybėmis,
- sutrumpėja pardavimo ciklas,
- didėja klientų pasitenkinimas,
- daugėja pakartotinių pardavimų ir rekomendacijų.









Programos video pristatymas

<http://salesperformance.franklincovey.com/qualifying-opportunities/>

...ir daugiau!

Programos apžvalga

<h3>ĮVADAS</h3>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Geriausių pardavimų profesionalų nuostatos ir elgesio modeliai. ▪ Individualaus tikslo suformavimas.
<h3>ĮGALINKITE KLIENTĄ PRIIMTI SPRENDIMĄ</h3> <p> POKALBIO PLANAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kodėl svarbu padėti klientams priimti sprendimus? ▪ Pokalbio planas, pritaikytas konkretaus kliento patiems svarbiausiems poreikiams.
<h3>LAIMĖKITE GREITAI PRALAIMĖKITE GREITAI</h3> <p> GALIMYBIŲ ĮVERTINIMO FORMA</p> <p> SPRENDIMŲ PRIĖMIMO MATRICA</p> <p> GALIMYBIŲ ĮVERTINIMO PATIKROS LAPAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tradicinių nesutarimų tarp pirkėjo ir pardavėjo sprendimas. ▪ Labiausiai klientui rūpimi klausimai. ▪ Sprendimų priėmimo proceso įvertinimas ir jų poveikis kliento verslui. ▪ Tikslus pardavimo galimybių vertės įvertinimas. ▪ Kaip tapti patikimu verslo patarėju?
<h3>PRIEŠTARAVIMAI</h3> <p> PRAKINIŲ SITUACIJŲ KORTELĖS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Galimų prieštaravimų ir jų sprendimų numatymas. ▪ Efektyvus bendravimas su sprendimus priimančių žmonių padėjėjais (angl. <i>Gatekeepers</i>).
<h3>PRAKTIŠKAS VADOVAS</h3> <p> 12 SAVAIČIŲ VEIKSMŲ PLANAS</p> <p> MOKOMIEJI FILMAI</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 12-os savaitės pardavimo įgūdžių taikymo programa, įrankiai ir mokomieji filmai. ▪ Atskaitingumo susitikimų su savo pardavimų vadovu ar atskaitingumo partneriu planas.

Pardavimo sandorio užbaigimas

Remiantis tarptautine *FranklinCovey* patirtimi, daugumai pardavėjų, įskaitant ir patyrusius profesionalus, parduoti nesiseka dažniausiai dėl dviejų priežasčių:

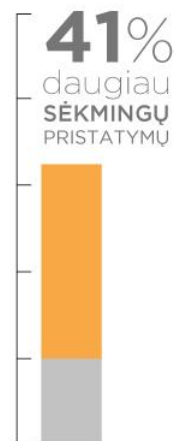
- **Dauguma pardavimo pristatymų baigiasi nesėkme dar neprasidėję.** Pardavėjai orientuojasi į pardavimo ciklo pradžią, o ne į jo tikslą – pardavimo sandorį.
- **Pardavimo pristatymai suteikia daug informacijos, bet nepadeda pirkėjams priimti sprendimo.** Dažnai pristatymai baigiasi tokiomis frazėmis: „Ačiū“, „Mes pagalvosime“, „Gal galite palikti mums savo pristatymo skaidres?“ Tačiau sprendimas nepriimamas.

Mokėdami pagrįsti savo pasiūlymo vertę, jūs įtikinamai parodysite klientui, kaip jūsų sprendimas padės jam pasiekti savo tikslą.

Pagrindiniai programos akcentai:

- **Pristatymus renkite, kai esate tam visiškai pasiruošę** – surinkite visus žmones ir faktus, reikalingus tinkamam sprendimui priimti.
- **Pristatykite savo pasiūlymą / sprendimą taip, kad klientas būtų įgalintas nuspręsti.** Įgalinti klientą priimti sprendimą reiškia du dalykus: klientas gauna tai, ko jam reikia, jam priimtinu būdu, o jūs pats – tiesiog pristatote sprendimą.

FRANKLINCOVEY
KLIENTŲ PATIRTIS:




€39 milijonais
padidėjusios pajamos
...ir daugiau!



Programos video pristatymas

<http://salesperformance.franklincovey.com/closing-the-sale/>

Programos apžvalga

ĮVADAS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Geriausių pardavimų profesionalų nuostatos ir elgesio modeliai. ▪ Individualaus tikslo suformavimas.
LAIMĖKIME DRAUGE  SANDORIO UŽBAIGIMO PATIKROS ANKETA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sandorio užbaigimo procesas. ▪ Pagrindinė nuostata ir pardavėjo vaidmuo. ▪ Geriausia praktika.
GALUTINIS SPRENDIMAS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Orientacija į klientą. ▪ Atsakymas „ne“ kaip galimas sprendimas.
KLIENTO ĮSITIKINIMAI	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Esminiai kliento įsitikinimai, kurie lemia sprendimo priėmimą. ▪ Įrodymai, atskleidžiantys kliento įsitikinimus.
PRIEŠTARAVIMAI  SANDORIO UŽBAIGIMO POKALBIO PLANAS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prieštaravimai nesusiję su kaina. ▪ Modelis „pripažinti – suprasti – išspręsti“. ▪ Prieštaravimai dėl kainos.
SĄLYGOS TINKAMAM SPRENDIMUI PRIIMTI	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sėkmingo pristatymo kriterijai. ▪ Patikslinamieji el. laiški dėl susitikimo. ▪ Susitikimo pradžia ir pabaiga.
PRAKTINIS VADOVAS  12 SAVAIČIŲ VEIKSMŲ PLANAS  MOKOMIEJI FILMAI	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 12-os savaitių pardavimo įgūdžių taikymo programa, įrankiai ir mokomieji filmai. ▪ Atskaitingumo susitikimų su savo pardavimų vadovu ar atskaitingumo partneriu planas.