



VÂNZAREA COMPETITIVĂ

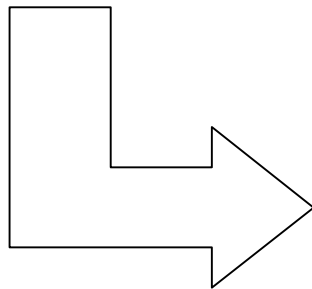
În cadrul procesului de vânzare, pentru a avea succes, este vital să îți cunoști piața în cadrul căreia acționezi. Trebuie analizate toate componentele pieței: clienți, concurență, servicii și produse oferite de toți furnizorii, cererea care nu poate fi acoperită, etc. În cadrul acestui workshop de două zile analizăm acești factori pentru a vedea care sunt avantajele pe care le oferim noi clienților și cum ne putem diferenția de concurență în cadrul întâlnirii cu clientul.

Nota: acest modul necesită efectuarea de către participanți a unei teme pregătitoare care constă în adunarea de către informații necesare desfășurării programului.

Programul se adresează Reprezentanților de Vânzări dar și Key Account Managerilor cu un minim de experiență care să le confere înțelegerea aspectelor ce se discută în timpul acestui workshop.

CONȚINUTUL CURSULUI

- Analiza pieței în cadrul căreia acționăm (cine suntem, ce vindem, cui, cine sunt clienții dar și concurenții noștri, ce ne diferențiază de competiție)
- Cum pregătim întâlnirile de vânzare adițională (up-sell)?
- Reguli de bază în vânzarea competitivă
 - Strângerea de informații
 - Comunicarea cu clientul



BENEFICII ÎN URMA PARTICIPĂRII

- Înțelegerea procesului de vânzare competitivă și a importanței informației în acest proces
- Conștientizarea rolului pe care îl are Reprezentantul și a așteptărilor pe care le are Clientul de la el
- Dezvoltarea capacității de analiză și de strângere de informații pentru a putea crește vânzările de la fiecare client în parte
- Dezvoltarea abilității de a prezenta clientului răspunsul la o nevoie pe care nu știa că o are