

Az Ön értékesítési iránytűje a sikerhez

Az értékesítési technikák erős versenyében a N.E.W.Sell™ módszertana korszerű megkülönböztetési lehetőséget kínál. Lehetőséget biztosít az alkalmazóinak olyan értékesítési helyzetek kialakítására, melyek hatékony nyer - nyer eredményekkel járnak. Ez az értékesítési folyamat az értékesítő és az ügyfél iránytűinek összehangolását foglalja magába, azzal a céllal, hogy mindkét fél számára a legjobb megoldás és közös érték jöhessen létre.

A folyamat a N.E.W.S.™ Modellen alapszik, mely strukturáltan navigál végig az értékesítési folyamaton. A program – amit a Fortune 100 vállalatok vezető értékesítő szervezetei közül néhányan már be is vezettek – segítségével jelentősen növelheti az értékesítési folyamatok hatékonyságát és jobb eredményeket érhet el.

Az intenzív, két napos, tapasztalatszerzésre épülő program valós élethelyzetek köré épül. A gyakorlás és a szerepjáték olyan termékekre és szituációkra épül, melyekkel az értékesítők a mindennapi munkájuk során találkozhatnak. A program magában foglal egy előzetes találkozót a szervezettel, amelynek célja az értékesítők helyzetének megértése, főbb kihívásai és egyéni szükségleteik feltárása.

Kinek ajánljuk?

A program tapasztalt értékesítőknél és olyan vezetőknek lett kialakítva, akik javítani szeretnék értékesítési kompetenciáikat.

Tréning eredmények

- A résztvevők beépítik működésükbe a gyökeresen új, N.E.W.S.™ Modellen alapuló értékesítési megközelítést.
- Haladó szintű, ügyfélközpontú technika elsajátítására ad lehetőséget.
- A vevői értékek, preferenciák és prioritások alapján alakítja át az értékesítési folyamatot.
- Világossá teszi az ügyfél számára a megoldások értékét.

N.E.W.Sell™ fázisok

