



Virtuális Értékesítés

Hogyan maradjunk kapcsolatban Ügyfeleinkkel a "Physical Distancing" idején, vagy tegyük hatékonyabbá ügyféltalálkozóinkat a virtuális térben? Miként érjük el, hogy mi legyünk azok, akiket Ügyfeleink beengednek a virtuális tárgyalóterembe?

Hogyan lehet emberi kvalitásainkat az érdeklődés középpontjába helyezni a XXI. század digitalizált környezetében?

A négy alkalmas programunk felöleli az értékesítés virtualizációjának kulcs kérdéseit, érinti a munka megszervezéséhez szükséges technológiát, digitális kompetenciákat és attitűdöt, belső pozitív hozzáállást, kitartást. Mindemellett olyan eszközöket adunk az értékesítők kezébe, amelyek nemcsak a partner kapcsolatok hatékony fenntartására koncentrálnak, hanem kifogáskezelésre, értékajánlat prezentálására, hatásgyakorlásra és az ezekhez szükséges praktikus ötletekre is – mindezt az online térben.



Fő célcsoport

Értékesítők
Relationship managerek
KAM-ok

Nyelv: Magyar

Módszertan

2-3 hét a tréningalkalmak között
6-8 fős csoportok 2 tanácsadóval
Interaktív, mindenkit megmozgató viták, szituációs gyakorlatok, pozitív szándékú egyéni visszajelzések
Egyéni akciótervek és beszámolók a konkrét eredményekről
Group coaching megközelítés

Időpontok, helyszín

Időtartam: 4 x fél nap

2021. január 20.
2021. február 16.
2021. március 2.
2021. március 24.

Helyszín:
Microsoft Teams platform

Képzési ár:
200.000 Ft + Áfa/fő
180.000 Ft + Áfa /fő, 2 fő felett/vállalat

Opcionális coaching a digitális jelenlétről: 30.000 Ft + Áfa/fő

Tartalom

1. alkalom: Új helyzet, új megközelítés = újratervezés

1. Ügyfélkapcsolataim státusza

- Mi változik és mi marad a régiiben? Mik az új helyzet kihívásai és előnyei? Mi az, amit most lehet?
- Milyen lehetőségeket rejtenek kapcsolataim? Kivel milyen viszonyt ápoltam eddig?

2. Működés az új környezetben

- Önmotiváció és proaktivitás a virtuális hétköznapokban
- Hitelesség és önazonosság – Personal Brand az online térben
- Technikai alapkérdések: mivel, mikor, hogyan;
- Virtuális ügyfélalálkozók megbeszélése és szabályai

Akciótervek

Opcionális: 1:1 visszajelző coaching digitális lábnyomról / profilról (30p/ fő)

3. alkalom: Képességeim kibontakoztatása virtuálisan

Beszámoló az akciótervek megvalósításáról

1. Új helyzet a kapcsolattartásban

- Tudatos hatásgyakorlás
- Áttérés az új típusú kapcsolatra: megközelítés, kommunikáció, érvelés - előnyök artikulációja
- Közösségi platformok használata – Social selling
- XXI-sz értékesítő: TTT – Tanít -Terel -Testreszab

2. Kilépés a Virtuális színpadra

- Pozitív hatásgyakorlás – Emotional Selling 6 dimenziója
- Tárgyalások - Kérdéstechnika felsőfokon

Akciótervek

2. alkalom: Az értékesítő Digitális Kompetenciái

Beszámoló az akciótervek megvalósításáról

1. Az adat, mint értékesítési fegyver

- Digitális üzleti modellek evolúciója, nemzetközi trendek bemutatása. Milyen értékesítési kompetenciák kerültek előtérbe?
- Az információk, adatok gyűjtése, rendszerezése és hasznosítása értékesítési célból

2. Értékesítési célú tartalmak előállítása

- Miként tudunk kiemelkedni a „digitális zajból”?
- Digitális tartalmak megváltozott szerepe.
- Cybersecurity, szerzői jogok és GDPR.
- Problémamegoldás a digitális térben – a trollok, fizetett kommentek és like-vadászok világa.

Akciótervek

4. alkalom: Nehéz szituációk kezelése távolról

Beszámoló az akciótervek megvalósításáról

1. Ellenvetések és asszertivitás

- Ellenvetések kreatív kezelése – a rejtett igény
- Hatékonyan NEM-et mondani megalapozatlan kérésekre,
- árvédelem, konkurencia összehasonlítás
- Reziliencia - stresszes helyzetek és sikertelenségből való felállás

2. Partneri kapcsolat továbbvitele

- Zárási technikák – "szárnyalás után landolás"
- Az együttműködés továbbfejlesztése

Akciótervek

Tanácsadók



Galambos Ágnes

Profil #Az ügyfelek érzékelhető és mérhető viselkedésbeli változásának ösztönzése
#Sales / menedzsment / Personal branding/ networking képzések
#Változási folyamatok menedzselése
#Coaching felsővezetőknek

Tapasztalat #Ügyvezető/ senior tanácsadó, Krauthammer/ Human Digital Group
#Több éves sales és HR tapasztalat nemzetközi környezetben
#MBA – Case Western University és CEU



Szócs Árpád

Profil # Virtuális tanácsadás
Digitális kompetenciák fejlesztése
Online oktatási tartalmak készítése

Tapasztalat # Digitális evangelista
Digitalizált üzleti modellek kialakítása
Kutatás - fejlesztés