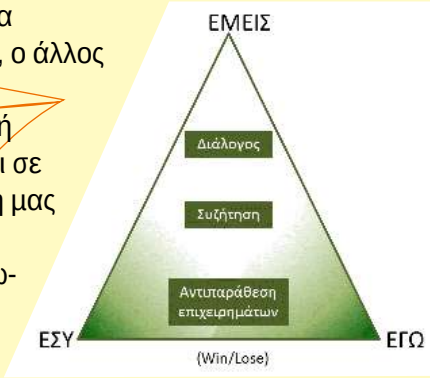
We Challenge People to Think, to Feel, to Act.

Επιχειρήματα Πωλήσεων

Η συζήτηση της πώλησης είναι μια μορφή προφορικής επικοινωνίας κατά την οποία ο στόχος του πωλητή είναι να επιτευχθεί μια απόφαση την οποία τα δύο μέρη μπορεί να δεχθούν και που συνήθως αντιπροσωπεύει ένα συμβιβασμό ή ένα συνδυασμό των θέσεων που προηγουμένως κατείχαν.
Στις περισσότερες συζητήσεις πωλήσεων ή διαπραγμάτευσης, επηρεασμένοι από την τρέχουσα κουλτούρα στις δυτικές κοινωνίες, καθένας σκέφτεται τις δικές του ιδέες και πώς να πείσει τον άλλο να αποδεχτεί τις ιδέες του. Δυστυχώς, ο άλλος προσπαθεί να κάνει το ίδιο. Αυτό καταστρέφει την ευκαιρία για κοινή κατανόηση και μπορεί να οδηγήσει σε σύγκρουση. Όταν είμαστε στη δική μας γωνιά του τριγώνου, σκεφτόμενοι μόνοι μας, υιοθετούμε μια κερδίζω-χάνεις στάση, ψάχνοντας για τη νίκη της θέσης μας εις βάρος των θέσεων του άλλου. Αυτό μετατρέπει τη συζήτηση της πώλησης σε αντιπαράθεση. Η αντιπαράθεση (debate) είναι μια συζήτηση στην οποία τα μέρη υιοθετούν αντίθετες θέσεις και στόχος της θεωρείται η επικράτηση της θέσης του ενός πάνω στη θέση του αντιπάλου του.



"Αυτός που μιλά σπέρνει.
Αυτός που ακούει θερίζει."
Παροιμία της Αργεντινής

Η συζήτηση της πώλησης απαιτείται στα αρχικά βήματά της να υιοθετήσει το διάλογο γιατί, ο διάλογος (dialogue) είναι μια συζήτηση που διερευνά την έννοια και τη φύση ενός ζητήματος, σε μια προσπάθεια να δημιουργηθεί γνώση και κατανόηση σε ένα βαθύτερο επίπεδο. Ο διάλογος επιδιώκει να αποκτήσει την εικόνα όλων των μερών και να δημιουργήσει συλλογική σοφία, συμφωνία, ή ένα νέο τρόπο θεώρησης ενός θέματος. Εμπλέκει τόσο την καρδιά, όσο και το μυαλό. Φέρνει τους ανθρώπους πιο κοντά και τους μαθαίνει να κρίνουν και να σκέφτονται μαζί. Μετά την επίτευξη συμφωνίας για το ζήτημα που απασχολεί τον πελάτη ο πωλητής οφείλει να οδηγήσει την συνομιλία σε μια πειστική παρουσίαση των λόγων για τους οποίους θα πρέπει ο πελάτης να συμφωνήσει.

Αποτυχίες στα διάφορα στάδια της πώλησης, είναι συχνά το αποτέλεσμα αδυναμίας να αναγνωρίσουμε τι είδους συνομιλία να ενεργοποιήσουμε, πότε χρειάζεται επιχειρηματολογία, πότε ένας γνήσιος διάλογος και πότε να αποφύγουμε την αντιπαράθεση. Οι πωλητές και οι sales managers θα πρέπει να αναπτύξουν τις δεξιότητες, να εκπαιδευτούν για να αναπτύξουν τόσο αποτελεσματικότητα στην παρουσίαση επιχειρημάτων όσο και στην χρήση του διαλόγου.

pPp
Purpose - People - Process

Sales Academy

ΣΥΖΗΤΗΣΗ ΠΩΛΗΣΗΣ - ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

Πρώτη ημέρα του εργαστηρίου εξετάζει τη δομή, την ανάλυση και τη σύνθεση μίας συνομιλίας που διαμορφώνεται με την παράθεση επιχειρημάτων.

Η δομή του προγράμματος περιλαμβάνει τις παρακάτω ενότητες:

❶ Εισαγωγή - βασικές έννοιες
- Ολιστική έναντι κατακερματισμένης σκέψης
- 5 βασικά νοητικά λάθη
- Λανθασμένα πρότυπα συνομιλίας
- Δομή συνομιλίας πωλήσεων

❷ Διαδικασία ανάπτυξης διαλόγου
- Δεξιότητες του διαλόγου
  - 1-Αναστολή κρίσης
  - 2-Αναγνώριση υποθέσεων
  - 3-Ενεργητική ακρόαση με πρόθεση
  - 4-Έρευνα και στοχασμός
- Συμφωνία κατάστασης - πρόσωπα & ζητήματα

❸ Διαμόρφωση θέσεων
- Παραγωγικός & επαγωγικός συλλογισμός
- Ανατομία του επιχειρήματος
  - 1-Προκείμενες - ανάγκες & λειτουργία
  - 2-Συμπέρασμα - όφελος
  - 3-Υποστηρικτικό υλικό
  - 4-Αδύνατα σημεία
- Κριτήρια αποτελεσματικότητας παραγωγικών επιχειρημάτων
- Κριτήρια αποτελεσματικότητας επαγωγικών επιχειρημάτων
- Αντιρρήσεις & αντιεπιχειρήματα
- Χάρτης επιχειρημάτων

❹ Case Study

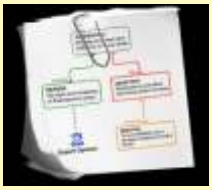
ΤΑ ΟΦΕΛΗ

Το εργαστήρι βοηθά στελέχη νέα και έμπειρα να αναπτύξουν μια σειρά από σημαντικές δεξιότητες. Μεταξύ άλλων οι πωλητές θα είναι σε θέση:

- Να δημιουργούν ένα διαφορετικό επίπεδο σχέσης και επικοινωνίας που σπάνια έχουν βιώσει μερικοί πελάτες .
- Να επιβραδύνουν την ταχύτητα με την οποία συνομιλούν, με τη χρήση βαθύτερων επίπεδων ενεργητικής ακρόασης. Το αποτέλεσμα είναι συχνά ένα βαθύτερο επίπεδο κατανόησης και μια νέα αντίληψη.
- Να κινούνται πέρα από την κατανόηση σε ατομικό επίπεδο, να καθιστούν σαφές το υπονούμενο και οικοδομούν συλλογικό νόημα και συλλογικότητα ακρόασης και στοχασμού
- Να εργάζονται και να χρησιμοποιούν τη λογική.
- Να κατανοούν τις δύο πλευρές ενός επιχειρήματος.
- Να μιλούν τραβώντας την προσοχή και πείθοντας.
- Να βελτιώσουν νοητικές δεξιότητες που περιλαμβάνουν την ανάπτυξη κριτικής σκέψης, την ανάλυση, τη δημιουργικότητα και την επίλυση προβλήματος.
- Να αναπτύξουν επικοινωνιακές δεξιότητες όπως τη συνεργασία στην επικοινωνία, την ανακάλυψη ενός προσωπικού επικοινωνιακού ύφους και την προσαρμογή στις προσδοκίες του πελάτη.
- Να οδηγούν τη συζήτηση από τον ανταγωνισμό με τον πελάτη και την αποτυχία, φαινόμενα που συχνά εμφανίζονται σε επιθετικές κουλτούρες, στη δημιουργία συνεργατικού κλίματος και σε χτίσιμο σχέσεων εμπιστοσύνης

ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

- Τόσο οι αρχές σύνθεσης και παρουσίασης πειστικών επιχειρημάτων και οι αρχές δημιουργίας διαλόγου αποτελούν ένα πολύ πρακτικό και εύκολο toolbox που έχει αποδειχτεί πολύτιμο για νέους ή έμπειρους πωλητές και sales managers, εκπαιδευτές πωλήσεων, για ανώτατα και ανώτερα στελέχη που ηγούνται ομάδων πωλήσεων, για επιχειρηματίες κάθε κλάδου.
- Η διαδικασία εκπαίδευσης περιλαμβάνει παρουσίαση τεχνικών, βιωματικές ασκήσεις, role plays με πραγματικές καταστάσεις και εξομοιώσεις συζητήσεων αντιπαραθέσεων και συζητήσεων panel
- Προτεινόμενο Μέγεθος ομάδων workshop: 12 άτομα



www.ppplearn.com
E-mail: info@ppplearn.com

Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού
Κιλκίς 14, Τ.Θ. 820, Διώνη 19009 , Τηλ: 210-8034617, Fax: 210-8032460