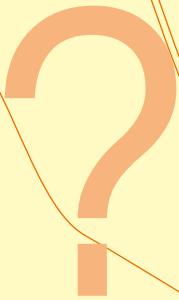




Direct Account Selling



**Μήπως οι
πωλήσεις σας
δυσιάζονται
στον μινώταυρο
που κατοικεί
στους
λαβύρινθους
των μεγάλων
οργανισμών;**



Ραγδαίες αλλαγές στην αγορά, επιθετικός ανταγωνισμός και πολύπλοκοι οργανισμοί-πελάτες είναι συνθήκες που κάδιστούν αναγκαίο ένα νέο τρόπο πώλησης. Οι παραδοσιακός τρόπος πώλησης δεν φέρνει τα αποτελέσματα που έφερε στο παρελθόν.

Σήμερα, ο πωλήτης δεν μπορεί να βασιστεί μόνο στο προϊόν, στην ανάπτυξη του κλάδου, ή την ισχυρή δέση της μάρκας για να πετύχει. Σήμερα, η επιτυχία στηρίζεται σε ανώτερες στρατηγικές πωλήσεων και στην ικανότητα να λαμβάνει υπόψη του τις δυνάμεις που καθορίζουν την πολιτική και επηρεάζουν τις αποφάσεις αγοράς.

Τα στελέχη των πωλήσεων θα πρέπει να κατέχουν δεξιότητες για την ανάπτυξη και εκτέλεση κερδοφόρων στρατηγικών πωλήσεων και να επικοινωνούν αποτελεσματικά με ανώτατα στελέχη για να ευθυγραμμίζονται με την πολιτική του οργανισμού. Αυτή η αλλαγή επικέντρωσης είναι αναγκαία για επιτυχημένες σύνδετες εκστρατείες πωλήσεων που έχουν σχεδιαστεί με στρατηγική να βοηθήσουν τους πελάτες να αποκτήσουν πλεονεκτήματα ενώ αντιμετωπίζουν με επιτυχία τους ανταγωνιστές τους.

Η κατανόηση της μεθοδολογίας και οι δεξιότητες που οι συμμετέχοντες θα αναπτύξουν σ' αυτό το πρόγραμμα, θα τους βοηθήσουν να αξιολογούν λογαριασμούς από στρατηγικής και ανταγωνιστικής σκοπιάς, να χαράσσουν ανταγωνιστικά σχέδια πωλήσεων και να αναλύουν την οργανωτική και πολιτική δομή του οργανισμού του πελάτη για να ευθυγραμμιστούν με τους κατάλληλους ανθρώπους που λαμβάνουν τις αποφάσεις, έτσι ώστε να ελέγχουν αποτελεσματικά τους λογαριασμούς που τους έχουν ανατεθεί.

Η μεθοδολογία DAS είναι πάρα πολύ αποτελεσματική σε οργανισμούς που κινούνται σε περιβάλλον πωλήσεων που χαρακτηρίζεται από:

- Έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον
- Αγοραστικές αποφάσεις πελατών με υψηλό οικονομικό, στρατηγικό ή οργανωτικό αντίκτυπο
- Η λήψη της απόφασης λαμβάνει χώρα σε διαφορετικά επίπεδα μέσα στον οργανισμό του πελάτη, πράγμα που απαιτεί συχνά ομαδική προσπάθεια πωλήσεων
- Παρατεινόμενοι κοστοβόροι κύκλοι πωλήσεων
- Μεγάλες ανταμοιβές για επιτυχία και ακόμα μεγαλύτερο κόστος για αποτυχία

Τα στελέχη πωλήσεων σήμερα θα πρέπει να είναι ειδικοί στη συμβουλευτική, στη στρατηγική και στη συνεργασία

Ποιός χρειάζεται το DAS;

ΤΟ ΟΦΕΛΟΣ

Το σύστημα αποτελεί μία δομημένη, επαναλαμβανόμενη μεθοδολογία που ενεργοποιεί την οργάνωση των πωλήσεων για να:

- βελτιώσει το ποσοστό των διαγωνισμών που κερδίζει
- μικρύνει τους κύκλους πώλησης
- ελαχιστοποιήσει τις εκπτώσεις και άλλες παροχές μέσω διαπραγμάτευσης
- δημιουργήσει σαφή, μοναδική επιχειρηματική αξία με τους πελάτες
- μειώσει το κόστος πωλήσεων με την πιο παραγωγική κατανομή των πόρων
- αυξήσει τις πωλήσεις ανά πωλητή
- χτίσει επιτυχημένους οργανισμούς πωλήσεων, κάνοντας τους νέους πωλητές πιο παραγωγικούς συντομότερα
- μειώσει τον κίνδυνο μη κερδοφόρων συμφωνιών που απαιτούν πολλούς πόρους
- ενισχύσει τον έλεγχο των λογαριασμών/πελατών και την ακρίβεια των προβλέψεων πωλήσεων
- εξοφάνισει τα διατηρηματικά εμπόδια με μία κοινή γλώσσα πωλήσεων



Η ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Το Σεμινάριο περιλαμβάνει τις εξής ενότητες :

1) Έρευνα

- Πλαίσιο ανάθεσης πόρων και προβλέψεων
- Πλαίσιο και Εργαλεία για την αξιολόγηση ευκαιριών
- Funneling και Pipeline

2) Σχεδιασμός

- Σύνταξη σαφούς και πλήρους σχεδίου πωλήσεων
- Έλεγχος για ευάλωτες και αναποτελεσματικές τακτικές
- Το σχέδιο ως εργαλείο συντονισμού και επικοινωνίας

3) Στρατηγική

- Ενέργειες πωλήσεων που οδηγούνται από την στρατηγική έναντι ενεργειών που οδηγούνται από τακτική.
- Στρατηγικές πωλήσεων έναντι στρατηγικών προϊόντος.
- 5 κύριες στρατηγικές πωλήσεων και η εφαρμογή τους

4) Έλεγχος

- Ισχύς προσώπων και εσωτερική πολιτική στο εσωτερικού του λογαριασμού
- Ευθυγράμμιση με τους παίκτες που έχουν την μεγαλύτερη επιρροή
- Επικέντρωση στις πολιτικές επιρροές των οργανωτικών δομών

5) Εφαρμογή

- Εφαρμογή της μεθοδολογίας σε πραγματικούς λογαριασμούς
- Παρουσίαση και υπεράσπιση του σχεδίου
- Διεξοδικός αντίλογος, έλεγχος και βελτιώσεις έτσι ώστε να είναι έτοιμο να εφαρμοστεί στην αγορά

ΟΙ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ

- Για να ενισχυθεί η ομαδική συνεργασία και να μεγιστοποιηθούν τα κέρδη από την εκπαίδευση θα πρέπει οι ομάδες πωλήσεων να παρακολουθήσουν το πρόγραμμα με τους προϊσταμένους τους. Τότε, οι πωλητές μπορούν άμεσα να εφαρμόσουν τα εργαλεία και την ορολογία για μία πιο αποτελεσματική συνεργασία στο πεδίο.
- Συνηθισμένες ομάδες πωλήσεων περιλαμβάνουν πωλητές, υποστήριξη πωλήσεων, και προϊσταμένους πωλήσεων,
- Marketing και product management μπορούν επίσης να παρακολουθήσουν για να υποστηρίξουν και να συντονίσουν την ομαδική προσπάθεια πώλησης.

ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΕΣ

- Το σύστημα αποτελείται από πέντε τετράωρες ενότητες (3 ημέρες), που μπορούν να πραγματοποιηθούν ανεξάρτητα ή μια από την άλλη, σύμφωνα με τις ανάγκες προγραμματισμού του πελάτη.
- Η διαδικασία εκπαίδευσης περιλαμβάνει παρουσίαση τεχνικών, ασκήσεις και role plays με πραγματικές καταστάσεις
- Ο αριθμός των συμμετεχόντων μπορεί να κυμαίνεται από 8 έως 15.

