

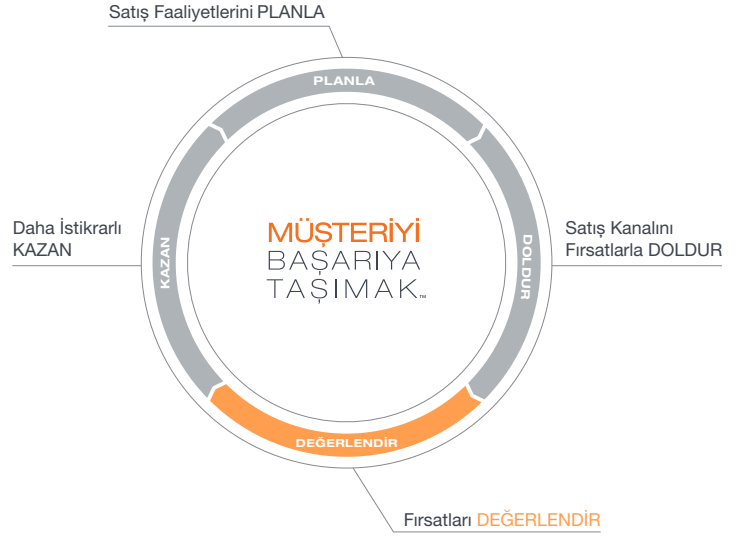
MÜŞTERİYİ
BAŞARIYA
TAŞIMAK™

Fırsatları Değerlendirir™

EKİBİNİZİN BELİRLEDİĞİ FIRSATLAR NE KADAR NİTELİKLİ?

Geçtiğimiz 15 yıl içinde FranklinCovey dünya genelinde binlerce satış ekibiyle çalıştı ve üstün performans gösteren satış profesyonellerinin alışkanlık haline getirdiği uygulamalarını inceledi. **Müşteriyi Başarıya Taşımak: Fırsatları Değerlendirir**, satış ekiplerinin, bu en başarılı uygulamaları bilinçli bir şekilde tekrarlayarak iş anlaşmalarını nitelikli kılma yolunda fevkalade sonuçlar almasına yardımcı olmak için tasarlandı.

Fırsatları Değerlendirir, satış profesyonellerinin hızlı ve etkin bir şekilde önlerindeki iyi fırsatları saptamalarına ve zayıf olanları eleyerek "kurmaca listeleri" önemli ölçüde azaltmalarına yardımcı olur. Bunun sonucunda zaman harcayan ve yanlış olan anlaşmaların sayısı düşerken, doğru anlaşmalara daha çok zaman kalır ve toplam satış maliyetinde çarpıcı düşüşler elde edilir.



BİLMEK-YAPMAK FARKI

Satış eğitiminde, seçebileceğiniz çok sayıda "iyi örnek" vardır. *Asıl mesele onu bulmak değil, satış ekibinizin iyi örnekler oluşturma konusunda iyi olmasını sağlamanızdır!*

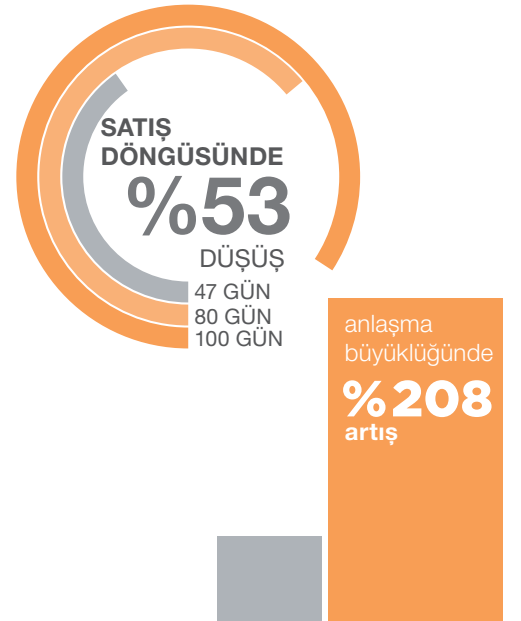
Müşteriyi Başarıya Taşımak- Fırsatları Değerlendirir, satış profesyonellerinin Fırsatları Değerlendirmek konusunda iyi olmalarını sağlamak için uzmanlarca tasarlanmış bir taktik sisteminden faydalanır ve satış ekiplerinin 12 haftalık kurs boyunca kanıtlanmış en iyi uygulamalar üzerinde alıştırmalarını sağlar.

YATIRIM GERİ DÖNÜŞÜ

Fırsatları Değerlendirir, yatırım geri dönüşünün net ve büyük olmasını sağlamak üzere tasarlanmıştır. Katılımcılar, başından sonuna kadar mevcut anlaşmalar üzerinde çalışırlar, ilerlemelerini takip edip rapor verirler.

VAADİMİZ: Siz ve satış ekibiniz 12 haftalık kurs boyunca, en yüksek performansı gösteren profesyonellerin düşünme biçimleri, becerileri ve araçlarını uygulayarak, satış listeniz içerisinde ve dışında, Fırsatları Değerlendirmeye ulaşma konusunda önemli ölçüde ilerleme kazanacaksınız.

MÜŞTERİLERİMİZİN AKTARDIĞINA GÖRE:



...ve daha fazlası!

MODÜL

BİR GÜNLÜK SEANSTA KATILIMCILARIN ÖĞRENECEKLERİ

TEMEL

- Üstün performanslı profesyonellerin düşünce biçimleri ve davranışları.
- 12 haftalık uygulama süreci sonunda ölçülebilir yatırım geri dönüşü sağlamak için özel hedefler belirlemek.

KARAR ALINMASINI SAĞLA

- Müşterilerin karar almalarını sağlamanın önemini anlamak.
- Müşterinin temel meselelerini çözecek özel eylem planları yaratmak-ne azı ne de çoğu.

HIZLI KAZAN, HIZLI KAYBET

- Önce müşterinin meselelerine odaklanarak, geleneksel satıcı/alıcı ilişkisinin işlemeyen yönlerini etkin bir şekilde çözmeyi öğrenmek.
- Müşterinin en önemli meselelerini saptayıp, şirkete etkisini net bir şekilde tanımlayarak ve karar-alma sürecinin haritasını çıkararak müşterilerle iş gerekçeleri geliştirme konusunda ustalaşmak.
- Satış listesinin eksiksiz bir tablosunu çıkarmak.
- Güvenilir bir kurumsal danışman olmak için dikkate değer adımlar atmak.

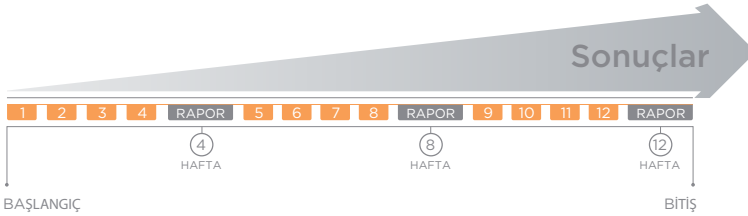
İTİRAZLARLA BAŞA ÇIK

- Önceden tahmin yürütüp alıştırmaya yaparak itirazları ve direnci aşabilmek için gereken güveni kazanmak.
- "Bekçilerle" etkin anlaşmalar hazırlamak.

UYGULAMA REHBERİ

- Sürdürülebilir davranış değişikliği sağlamak için 12 haftalık kurs boyunca stratejilerin ve araçların uygulanmasına bağlılık oluşturmak.

12-HAFTALIK UYGULAMA REHBERİ



- Katılımcılar, 12 hafta boyunca her hafta ders saatlerinde öğrendikleri prensipleri kullanacak; alıştırmaya yaparak ve uygulayarak bu prensiplerin ayrıntılarına hakim olacaklar.
- Katılımcılar, düzenli aralıklarla satış liderlerine ve/veya eş-koçlarına rapor vererek sorumluluklarına sahip çıkacaklar.

KATILIMCI SETİ



- Katılımcı Rehberi
- 12-Haftalık Uygulama Rehberi
- Çalışma Kağıtları
- Uygulama Kartları

www.franklincovey.com.tr

info@franklincovey.com.tr

Tel: 0212 224 94 34

Fax: 0212 224 64 84