

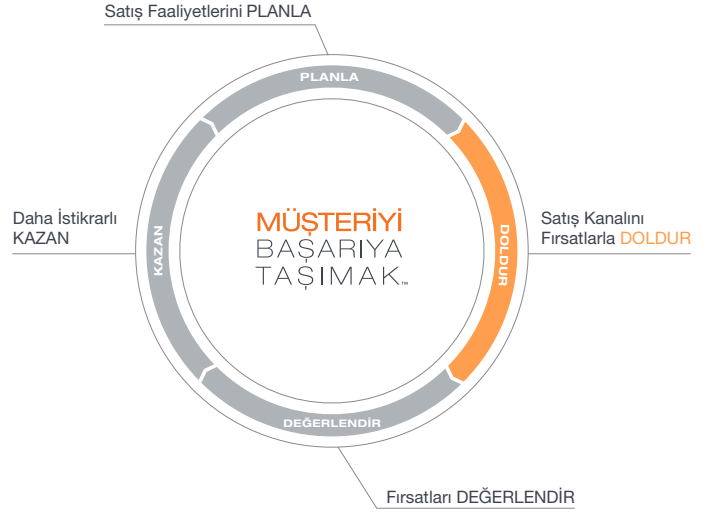
MÜŞTERİYİ
BAŞARIYA
TAŞIMAK®

Satış Kanalını Doldur™

Ölçülebilir bir Yatırım Geri Dönüşünü İçeren Yeni ve Etkili bir Listeyle Potansiyel Müşteriler Oluşturmanın Yolları

Yüzlerce arama, düzinelerce e-posta ve alabildiğiniz ancak bir avuç randevu... Çok sinir bozucu!

Peki ya size bu döngüyü kıracak ve eşi benzeri görülmemiş geri dönüş oranları alacağınız etkili ve öngörülebilir bir liste olduğunu söylesek, ilgilenir misiniz?



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: Satış Kanalını Doldur, uzmanlar tarafından hazırlanan bir taktik kitapçığı sürecinden faydalanır ve satış profesyonellerinin 12 haftalık kurs boyunca öğrendiklerini uygulayarak sürdürülebilir davranış değişikliği yaratmalarını sağlar.

YATIRIM GERİ DÖNÜŞÜ

Müşteriyi Başarıya Taşımak: Satış Kanalını Doldur, 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 mantığını, becerilerini ve araçlarını uygulayarak, satış kanalınız içerisinde ve dışında, nitelikli fırsatlara ulaşma konusunda önemli ölçüde ilerleme kaydedeceksiniz.*

"Satış sürecinin herhangi bir noktasında yapılan kısa diyalogların hiçbiri, o ilişkiyi sürdürmemiz ya da oracıkta kesme kararımızı, en baştaki ilk etkileşimde olduğundan daha çabuk belirleyemez."

RANDY ILLIG,
*LET'S GET REAL OR
LET'S NOT PLAY'IN
YAZARLARINDAN*

MODÜL

BİR GÜNLÜK SEANSTA KATILIMCILARIN ÖĞRENECEKLERİ

TEMEL

- Üstün performanslı profesyonellerin mantık ve davranışları.
- 12 haftalık uygulama süreci sonunda ölçülebilir yatırım geri dönüşü sağlamak için her adaya özel hedefleri belirlemek.

SATIŞ KANALINI DÖNÜŞTÜRMEK

- Geleneksel, etkisiz düşünme yöntemlerinin reddedilip, “şans yerine mantığın” kullanılarak bilinçli kararlarla araştırma yaklaşımı.

NİYET TEKNİKTEN DAHA ÖNEMLİDİR

- İkna etme sanatı ve karşılıklı fayda prensipleri uygulayarak müşteri başarısına samimi bir niyetle odaklanmayı öğrenmek.

ÖNCELİKLENDİRME

- Müşteri haline dönüşme potansiyelini temel alarak doğru adayları tahmin etmeyi sağlayacak özel kriterleri belirlemek.
- Önceliklendirme aracını kullanarak mevcut adayları değerlendirmek ve hedefleri gözden geçirmek.

HAZIRLANMA

- Araştırmaları bir araya getirecek yeni kaynaklar ve araçlar bulmak.
- Sağlam bir başvuru ağı yaratmak ve korumak için strateji geliştirmek.

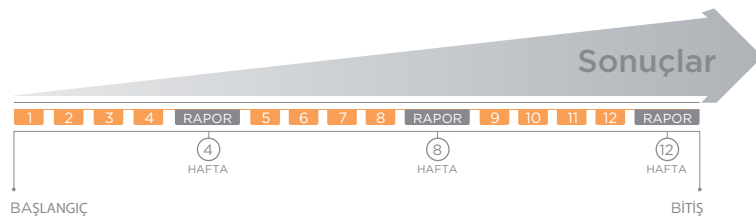
PLANLAMA

- Önceden tahmin yürütüp alıştırmaya yaparak itirazları ve direnci aşabilmek için gereken güveni kazanmak.
- İlgi çekecek ve bir araya gelmeyi sağlayacak özenli açılış ifadeleri yaratmak.

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
- Çağrı Planı Çalışma Kağıtları
- Pratik Başvuru Rehberi ve Sarı Işık Kartları