

Etapele procesului de vânzari B2B

Fiecare vânzător trebuie de fapt să fie un bun specialist în comunicare.

Evoluția proceselor din afaceri stau mărturie pentru o lume mereu în căutare de schimbare. Consumatorul vrea încontinuu ceva nou, până și conservatorul care rămâne fidel aceluiași produs o perioadă lungă de timp începe să fie interesat de caracteristici și beneficii inovative. Pentru asta trebuie că tu, omul de vânzări, să fii cu un pas înaintea lui, să îi studiezi și anticipezi tranzițiile și să răspunzi nevoilor lui.

De ce un training despre eficiența proceselor în vânzări B2B?

Concurența este din ce în ce mai acerbă și fiecare companie caută eficiență maximă în fiecare etapă a procesului de vânzări. Acest training va oferi participanților un avantaj competitiv, o imagine de ansamblu asupra evoluției proceselor din vânzările B2B suprapuse peste tipologia deciziei de cumpărare a clientului și peste cele mai eficiente forme de comunicare utilizate de vânzători.

Cui se adresează acest training și ce beneficii are echipa ta?

Acest curs este ideal atât pentru vânzătorii cu experiență relevantă din echipa ta cât și pentru cei aflați la început de drum. **La finalul acestui curs fiecare vânzător din echipă ...**

- va putea îmbunătăți experiența pe care o oferă prospectului
- va înțelege clar cum cumpără clientul și mai ales de ce
- va putea crea mesaje call-to-action care cresc rata de conversie în principalele forme de comunicare folosite: **telefon, e-mail, rețele sociale**
- va stăpâni elementele de bază din vânzările B2B

Despre training: ți-ai dorit vreodată să știi ce îi motivează pe consumatori să-ți cumpere produsele sau serviciile? Dacă încerci să afli răspunsul, acest curs va ajuta echipa să înțeleagă cum pot fi folosite elemente de bază din psihologie pentru a optimiza rata finală de conversie.

Statistică: în cadrul acestui training aplicat, vor fi analizați factorii care transformă un vânzător într-un specialist în comunicare.

5 etape
pentru optimizarea
performanței echipei

2016 © B2B STRATEGY™
Training Vânzări B2B

Anticipează și răspunde
nevoilor prospecților din afacerea ta.

- cel mai important canal online de comunicare comercială în opinia consumatorilor români este e-mail-ul, potrivit IAB România.
- 38% dintre utilizatori preferă să afle informații despre un produs pe e-mail.
- 7 persoane implicate în decizie, 5 acțiuni de follow-up după întâlnire. Gartner
- * **44% dintre vânzători renunță după prima încercare de follow-up**
- 8 încercări telefonice * cold calling până reușim să ajungem la decizional

Anticipează și răspunde nevoilor prospectilor din afacerea ta. 5 etape pentru optimizarea performanței echipei

Desfășurarea trainingului & agendă: cursul se va desfășura în intervalul 10:00 – 17:00 și va fi împărțit în 4 sesiuni, 2 zile, cu două pauze de cafea și o pauză de prânz. O să aibă sesiune interactivă de brainstorming la finalul cursului în care membrii echipei tale o să pună în practică noțiunile parcurse.

Optimizarea performanțelor începe cu sesiunea de audit necesară customizării materialului de training. Programul se finalizează cu sesiunea de follow-up în care împreună cu Directorul de Vânzări calibrăm procesul de implementare în activitatea curentă a noțiunilor parcurse în training.

Audit gratuit, ziua 1 și 2 de cursuri & customizare training + follow-up

A. Audit gratuit

* minim cu 3 zile înainte de începerea sesiunii de training

Vrem să aflăm totul despre competiția companiei astfel încât tot trainingul să discutăm concret cu echipa provocările curente din activitatea lor.

B. Sesiune de customizare training.

C. Ziua 1

- WAR game / simulare proces vânzări vs competiție.
- De ce cumpără clienții produsele / serviciile tale?
- Call to action, Cold Calling / rată de conversie: telefonic, e-mail, rețele sociale.

D. Ziua 2

- Control proces vânzări: S » P » A » N » C » R » D » P
- Strategie de negociere: achiziție, retenție vs dezvoltare
- Time management vânzător & Manager vânzări

E. Follow-up implementare

- **Document livrabil** / Hartă de implementare: zilnică, săptămânală & lunară
- Profil vânzător vs Obiective vânzări: farmer vs hunting
- S (suspect) P (prospect) A (analiză) N (negociere)
- C (contract) R (retenție) D (dezvoltare) P (profit)

Despre trainer, expertiză & background profesional:

- Ultima poziție de angajat, Regional Corporate Sales Manager, Orange România
- + 10 ani Strategie & Management Vânzări B2B
- + 5 ani Marketing Strategic & Strategie Business
- 4 poziționări Blue Ocean Strategy
- 5 start-up-uri lansate în România
- expertiză în public speaking * 10 conferințe de marketing strategic & vânzări

Materiale adiacente

“Trebuie să-mi schimb aproape total modul de abordare.”
Stanciu Marian, Director General, Savedoc

- experiența participanților * <https://youtu.be/HzjC7DvrUCo>
- exemplu role play * https://youtu.be/zB_piL10Rlg
- forma de prezentare online a cursului * [web: /training-vanzari/vanzari-b2b](http://web:/training-vanzari/vanzari-b2b)
- pe blog / 8 tipologii de vânzatori * [web: /tipologii-de-vanzatori](http://web:/tipologii-de-vanzatori)

“ Mereu surprinzător și cu mulți pași înaintea vremurilor ... ”

Adrian Gârmacea, Administrator la Electric Plus / Barrier România

Structură investiție, beneficii complementare & garanție contractuală

Investiție:

- 895 euro investiție totală (nu suntem plătitori de TVA)
- maxim 6 participanți / companie
- De la al 7-lea membru / companie se percepe un cost de 50 euro / ziua de training / om. Compania ta are organigrama sub 6 persoane? Contactează-ne pentru o ofertă customizată!
- formă de plată: 100% avans la semnarea contractului.

Beneficii complementare / 350 euro:

- **customizarea cursului** spre competiția companiei și spre abilitățile curente ale echipei este acordată gratuit. Maxim 3 zile de consultanță la sediul nostru. Valoare estimativă medie oferită gratuit: 150 euro.
- programul are inclus o **sesiune de audit** de 3 ore. Auditul se desfășoară prin intermediul mediilor digitale de comunicare și este evaluat la 100 euro.
- sesiunea de follow-up este acordată gratuit / **Business Coaching pe nivel individual** împreună cu Directorul de Vânzări. Sesiunea de follow-up se desfășoară prin intermediul mediilor digitale de comunicare și este evaluată la 100 euro.
- accesul la sesiunea de Training în Marketing Strategic cu un bonus de 290 euro

Garanție contractuală * b2b-strategy.ro/24-din-24

Indiferent de motiv, dacă nu ești mulțumit(ă) de rezultatul sesiunii de training extindem perioada de implementare pe o perioadă nedeterminată.

Îți mulțumesc pentru timpul alocat analizei!



Daniel Roșca
Strategy Consultant
about.me/DanielRosca



letstalk@b2b-strategy.ro +4(0) 744 33 66 43

Timișoara

Sediul Central
Str. Paris, Nr. 4

București

Filiala Sud / Est
Cotroceni, Str. Ștefan Capșa Nr. 7

Cluj Napoca

Filiala Nord / Centru
Str. Donath, Nr. 180

* costurile operaționale, transport și cazare / prânz, în afara ariei sediului central aflat în Timișoara nu sunt cuprinse în investiție