Proces sprzedaży - podsumowanie / Weryfikacja kontaktów

27

Mateusz N

Ewa P, Jan P

Aldona W

Iwona D, Martyna S

Osobom z tej grupy ŁATWO jest dostosować się do wymagań etapu:

Umiejętność krytycznej oceny otrzymanych informacji pod względem ważności

Cierpliwe przestrzeganie zdefiniowanych i powtarzalnych procedur gromadzenia i analizy danych

Wyciąganie wniosków i zrozumienie, jakie informacje są potrzebne do podjęcia decyzji

Szacowanie czasu potrzebnego na działania, aby przyspieszyć sprzedaż i dostarczyć produkt/usługę

6

Magdalena P

Czarek S

Osoby z tej grupy mają POTENCJAŁ w dostosowaniu się do wymagań tego etapu, mogą potrzebować wsparcia w:

Przewidywanie przyszłych wyzwań i przygotowywanie się na nie

Oddzielanie trafnych informacji od potencjalnie trafnych informacji

Cierpliwe prowadzenie procesu i dbałość o każdy szczegół na wszystkich etapach

Porównanie uzyskanych informacji z ustalonymi kryteriami i wyciąganie wniosków

-4

Osobom z tej grupy TRUDNO jest dostosować się do wymagań tego etapu, wyzwaniem jest:

Utrzymanie dystansu emocjonalnego do potencjalnych klientów i skupianie się na faktach

Niezajmowanie się kontaktami niespełniającymi kryteriów, mimo iż wydają się atrakcyjne

Powstrzymywanie się od podejmowania ryzyka

Podejmowanie celnych decyzji i przechodzenie do kolejnej szansy

-27

Proces sprzedaży - podsumowanie / Kontakt wstępny

27

6

-4

-27

Ewa P

Czarek S

Jan P

Martyna S, Iwona D

Aldona W

Mateusz N

Magdalena P

Osobom z tej grupy ŁATWO jest dostosować się do wymagań etapu:

Aktywne nawiązywanie kontaktu z nowymi klientami i inspirowanie ich, aby chcieli poznać produkt/usługę

Używanie argumentów i kontrargumentów, dających klientowi niewiele możliwości rezygnacji

Przedstawianie przekazu w sposób zorientowany na cel, ale motywujący

Niedopuszczanie, aby porażka wpłynęła na ich samoocenę lub chęć poszukiwania nowych klientów

Osoby z tej grupy mają POTENCJAŁ w dostosowaniu się do wymagań tego etapu, mogą potrzebować wsparcia w:

Przejmowanie i utrzymywanie kontroli nad procesem szybkiej sprzedaży

Przekonujące prezentowanie kontrargumentów i zalet produktu/usługi

Korzystanie z technik prezentacji dających pozytywny rezultat

Utrzymywanie wysokiej samoceny i wiary w zdolność osiągania dobrych wyników na tym etapie sprzedaży

Osobom z tej grupy TRUDNO jest dostosować się do wymagań tego etapu, wyzwaniem jest:

Zaufanie do przekazu i umiejętności wpływania na klientów i ich inspirowania

Rozpatrywanie zastrzeżeń klientów w sposób przyspieszający proces i utrzymujący zainteresowanie produktem/usługą

Czytanie zachowań klientów sygnalizujących potrzebę zmiany podejścia do sprzedaży

Bycie ambitnym, aby nie rezygnować zbyt wcześnie lub zbyt łatwo

Proces sprzedaży - podsumowanie / Kontakt bezpośredni

27

6

-4

-27

Ewa P, Martyna S

Iwona D

Magdalena P

Jan P, Aldona W

Czarek S

Mateusz N

Osobom z tej grupy ŁATWO jest dostosować się do wymagań etapu:

Utrzymanie kontroli nad procesem sprzedaży i doprowadzenie do zamknięcia

Zadawanie pytań wyjaśniających i słuchanie odpowiedzi, aby zrozumieć prawdziwe potrzeby

Utrzymanie emocjonalnego dystansu do klientów bez utraty ich zaufania

Zrozumienie, kiedy proces nie prowadzi do sprzedaży i zatrzymanie go

Osoby z tej grupy mają POTENCJAŁ w dostosowaniu się do wymagań tego etapu, mogą potrzebować wsparcia w:

Identyfikowanie sygnałów kupna, aby przystąpić do złożenia oferty

Niepozwalanie klientom na opóźnienia przez nieistotne pytania

Posiadanie gotowych odpowiedzi na obawy klientów i prezentowanie ich w przekonujący sposób

Kontynuowanie procesu sprzedaży i niemarnowanie czasu

Osobom z tej grupy TRUDNO jest dostosować się do wymagań tego etapu, wyzwaniem jest:

Cierpliwość, aktywność i utrzymanie kontroli podczas długich procesów sprzedaży

Reagowanie na zmieniające się okoliczności i identyfikowanie sygnałów kupna

Wykluczenie pustych obietnic klientów i skupienie się na faktach

Nieskładanie klientom niepotrzebnych obietnic

Proces sprzedaży - podsumowanie / Zamknięcie sprzedaży

27

Czarek S

Iwona D, Ewa P

Osobom z tej grupy ŁATWO jest dostosować się do wymagań tego etapu:

Prezentowanie rozwiązań w sposób inspirujący, dający klientom poczucie poczucie bycia wysłuchanymi i zrozumianymi

Określanie wartości produktu/usługi bez wahania

Koncentrowanie się na zamknięciu sprzedaży oraz na podejściu, które to umożliwia

Niepozwalanie porażkom na zatrzymanie sprzedaży lub obniżenie samooceny, a uczenie się z doświadczeń

6

Jan P

Martyna S

Magdalena P, Mateusz N

Osoby z tej grupy mają POTENCJAŁ w dostosowaniu się do wymagań tego etapu, mogą potrzebować wsparcia w:

Opanowanie i korzystanie z różnych technik zamykania sprzedaży

Koncentracja na komunikacji prowadzącej do zamknięcia procesu

Wskazywanie kluczowych powodów do przyjęcia oferty

Wywoływanie poczucia pilności u klientów

-4

Aldona W

Osobom z tej grupy TRUDNO jest dostosować się do wymagań tego etapu, wyzwaniem jest:

Zamiast nadmiernego rozważania, dopilnowanie, by proces przebiegał w jak najprostszy sposób

Zachowanie kontroli nad procesem i nie dopuszczanie nowych obiekcji w dyskusji

Prowadzenie klientów do sytuacji, w których przyjęcie oferty jest jedynym dobrym wyjściem

Koncentracja na sfinalizowaniu procesu

-27

Proces sprzedaży - podsumowanie / Pilotaż

27

Martyna S

Iwona D

Magdalena P

6

Ewa P

Aldona W

Czarek S

Jan P, Mateusz N

-4

-27

Osobom z tej grupy ŁATWO jest dostosować się do wymagań tego etapu:

Tworzenie relacji zaufania z klientami

Słuchanie potrzeb klientów i dążenie do najlepszego pierwszego doświadczenia i obsługi

Bycie dostępnym i okazywanie cierpliwości podczas procesu uczenia się

Zrozumienie obiekcji klientów i odnoszenie się do nich

Osoby z tej grupy mają POTENCJAŁ w dostosowaniu się do wymagań tego etapu, mogą potrzebować wsparcia w:

Słuchanie opinii klientów i łączenie ich z dostępnymi funkcjami produktu / usługi

Posiadanie systemu wskazującego, kiedy klienci mogą rozpocząć samodzielne korzystanie z produktu/usługi

Posiadanie systemu wskazującego, kiedy klienci mogą zostać pozostawieni sami, korzystając z produktu / usługi w bardziej niezależny sposób

Dostosowywanie się do tempa, z jakim klienci zapoznają się z produktem/usługą

Osobom z tej grupy TRUDNO jest dostosować się do wymagań tego etapu, wyzwaniem jest:

Wyrażanie zrozumienia obaw i tempa uczenia się klienta, nie okazując nad nim kontroli

Poświęcanie klientom wystarczającej ilości czasu, uwagi i cierpliwości

Koncentrowanie się na dostarczaniu produktu/usługi, zamiast na rozwoju biznesu z klientami

Interesowanie się doświadczeniem klienta i działanie, żeby było jeszcze lepsze

Proces sprzedaży - podsumowanie / Utrzymanie

27

Magdalena P

Aldona W, Iwona D

6

Martyna S

Mateusz N

Ewa P

-4

Jan P

Czarek S

-27

Osobom z tej grupy ŁATWO jest dostosować się do wymagań tego etapu:

Tworzenie zaufanych i trwałych relacji z klientami

Zrozumienie potrzeb klientów bez ciągłego pytania o ich preferencje

Bycie dostępnym i aktywne słuchanie pytań i wymagań klientów

Zdolność przewidywania potrzeb klientów i zapewniania reaktywnego i proaktywnego wsparcia

Osoby z tej grupy mają POTENCJAŁ w dostosowaniu się do wymagań tego etapu, mogą potrzebować wsparcia w:

Utrzymywanie długoterminowych relacji z klientami

Zrozumienie, kiedy klienci potrzebują wsparcia, a kiedy nie

Personalizacja relacji i wsparcie dla każdego klienta

Powstrzymywanie się od prób rozwoju biznesu, gdy klient nie jest gotowy i rozpoznawanie, kiedy jest

Osobom z tej grupy TRUDNO jest dostosować się do wymagań tego etapu, wyzwaniem jest:

Kontrolowanie przez klientów, kiedy i jakiego wsparcia potrzebują

Utrzymywanie relacji i autentyczne zainteresowanie potrzebami klientów

Nieokazywanie niecierpliwości przy klientach

Podejmowanie działań, które nie rozwijają bezpośrednio biznesu, ale utrzymują lojalność klientów

Proces sprzedaży - podsumowanie / Rozszerzenie

27

Czarek S

Jan P

6

Iwona D, Martyna S, Magdalena P, Ewa P

Mateusz N

Aldona W

-4

-27

Osobom z tej grupy ŁATWO jest dostosować się do wymagań etapu:

Określenie możliwości rozwoju biznesu z obecnymi klientami

Budowanie zaufania, pomagającego tworzyć możliwości oferowania nowych produktów/usług

Ciągłe ustalanie nowych celów, rozwijanie biznesu

Aktywne zadawanie pytań klientom i poznawanie ich organizaacji

Osoby z tej grupy mają POTENCJAŁ w dostosowaniu się do wymagań tego etapu, mogą potrzebować wsparcia w:

Elastyczne podejście do potrzeb klientów i akceptacja, gdy biznes nie rozwija się wg planu

Aktywne poszukiwanie nowych możliwości biznesowych

Inicjatywa w zadawaniu pytań i proponowanie nowych sposobów prowadzenia biznesu

Aktywnie poszukuje nowych kontaktów w organizacjach klientów

Osobom z tej grupy TRUDNO jest dostosować się do wymagań tego etapu, wyzwaniem jest:

Postrzeganie klientów jako nowych możliwości biznesowych i utrzymywanie wobec nich dystansu emocjonalnego

Utrzymywanie bliskich relacji z klientem, pozwalających na identyfikację nowych możliwości biznesowych

Bycie elastycznym i aktywnym, gdy dostrzegają nowe możliwości biznesowe

Efektywne wykorzystanie czasu z klientem celem szukania nowych możliwości biznesowych