



SeLLeX Webinars™

# Наблегнете на Конкурентните Тактики!

# Здравейте!

**Идеята:** Да сравним Продажбените практики които практикувате с тези които практикуват отличниците!

**Формат:** Серия от Интерактивни Уебинари!

**Темата:** Наблегнете на Конкурентните Тактики!

**Фирмата:** SeLLeX консултантската компания за обучение и развитие на търговското представяне!

**Водещ:** Борислав Игнатов МБА

# Какво представляват добрите практики?

- 1 Избират се Обективни критерии за отлично търговско представяне на организациите. Например...% на търговските представители постигнали продажбените си цели.
- 2 Корелационен анализ за връзката между “Отличниците” и Търговските Практики. Например... Преглед на продажбените възможности и оценка по определени критерии.
- 3 Ранжиране на значимите Продажбени Практики и избор на най-добрите!



# Кои са шестте най-добри практики по време на криза?

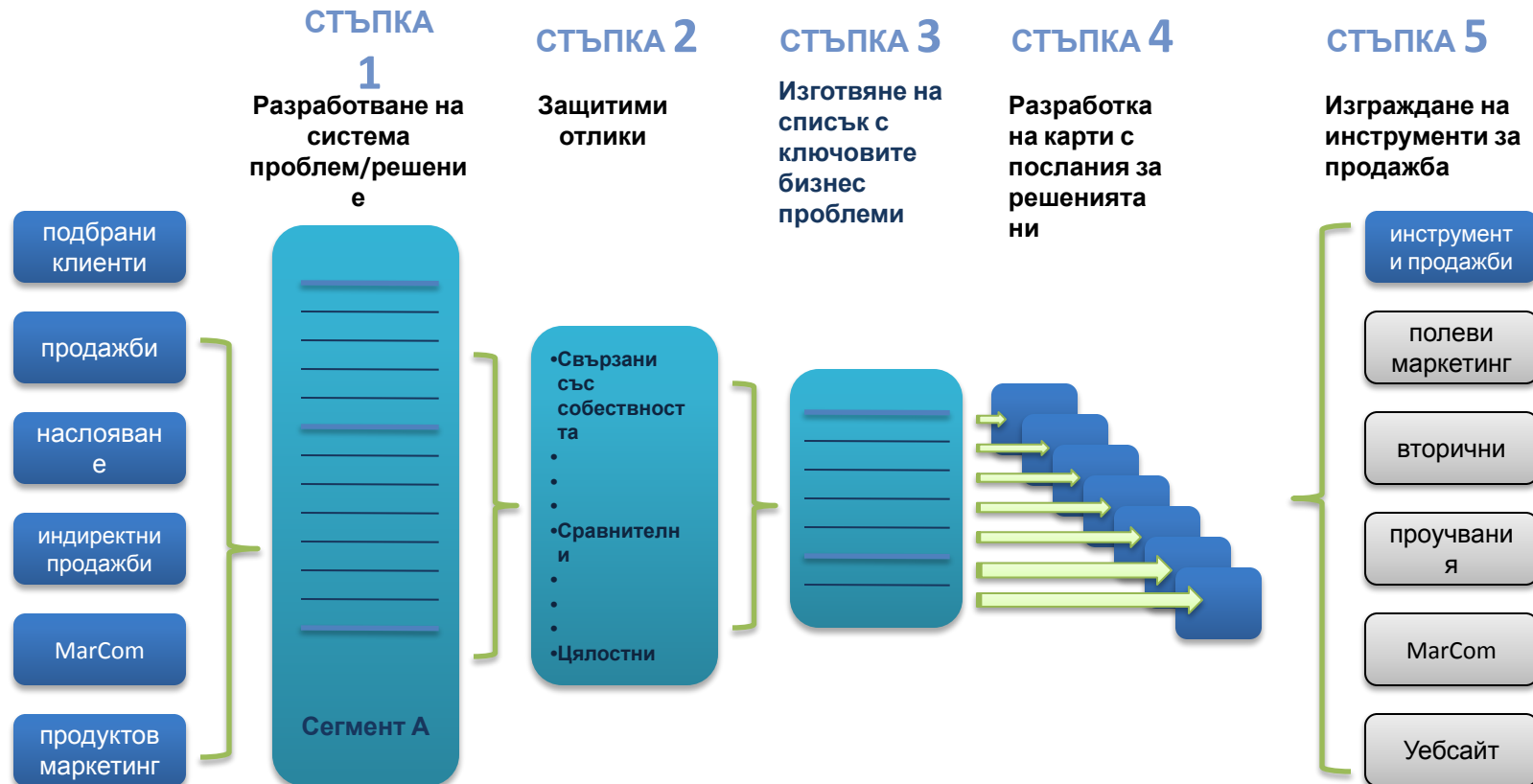
- 1** Фокусирано таргетиране → Таргетирайте и отделете време на възможностите с най-голям потенциал!
- 2** Обострен и послания → Създайте съобщения и пособия фокусирани върху конкретни проблеми!
- 3** Получете признание за стойността си → Добавете стойност и елминирайте риска във всяка фаза на цикъла на продажба!
- 4** Създайте усещане за неотложност → Намерете и изкарайте на повърхността скрити бизнес проблеми!
- 5** Наблегнете на конкурентните тактики → Показвайте добавената стойност за клиента във всяка фаза на цикъла на продажба!
- 6** Вземете повече от настоящите си клиенти → Извлечете максимума от настоящите си клиенти!

# Наблегнете на конкурентните тактики!

Работна програма:

- Какво представляват „Необоримите отличителни черти на решението“?
- Какво представлява „Стойност за клиента“?
- Защо във време на икономическо забавяне тези две неща са важни?
- Представяне на инструмента „Решетка за диференциране“.
- Работа с реален казус за попълване на решетката.
- Избор на „Действителни Отличителни Черти на решението“ от всеки участник!

# Стратегия две: Обострени послания



## Какво представляват: Отличителните черти на решението?

С какво се различава моето предложение в сравнение с останалите на пазара (Уникалност)?  
Фокус върху конкурентите!



Пример:

Елемент от предложението 1:

Елемент от предложението 2:

Елемент от предложението 3:

## Какво представлява: Добавената стойност за клиента?

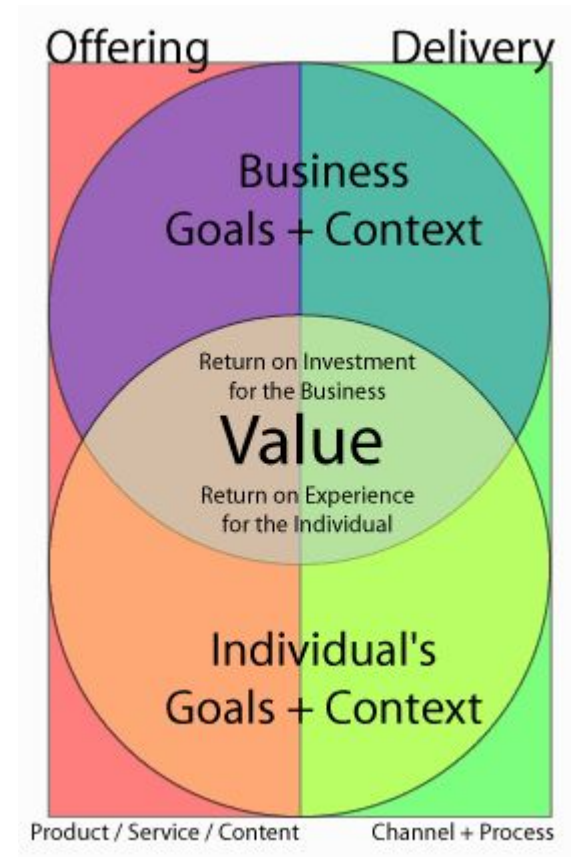
Колко всеки един от елементите на предложението носи добавена стойност за клиента? Фокус върху конкретния клиент!

Пример:

Елемент от предложението 1:

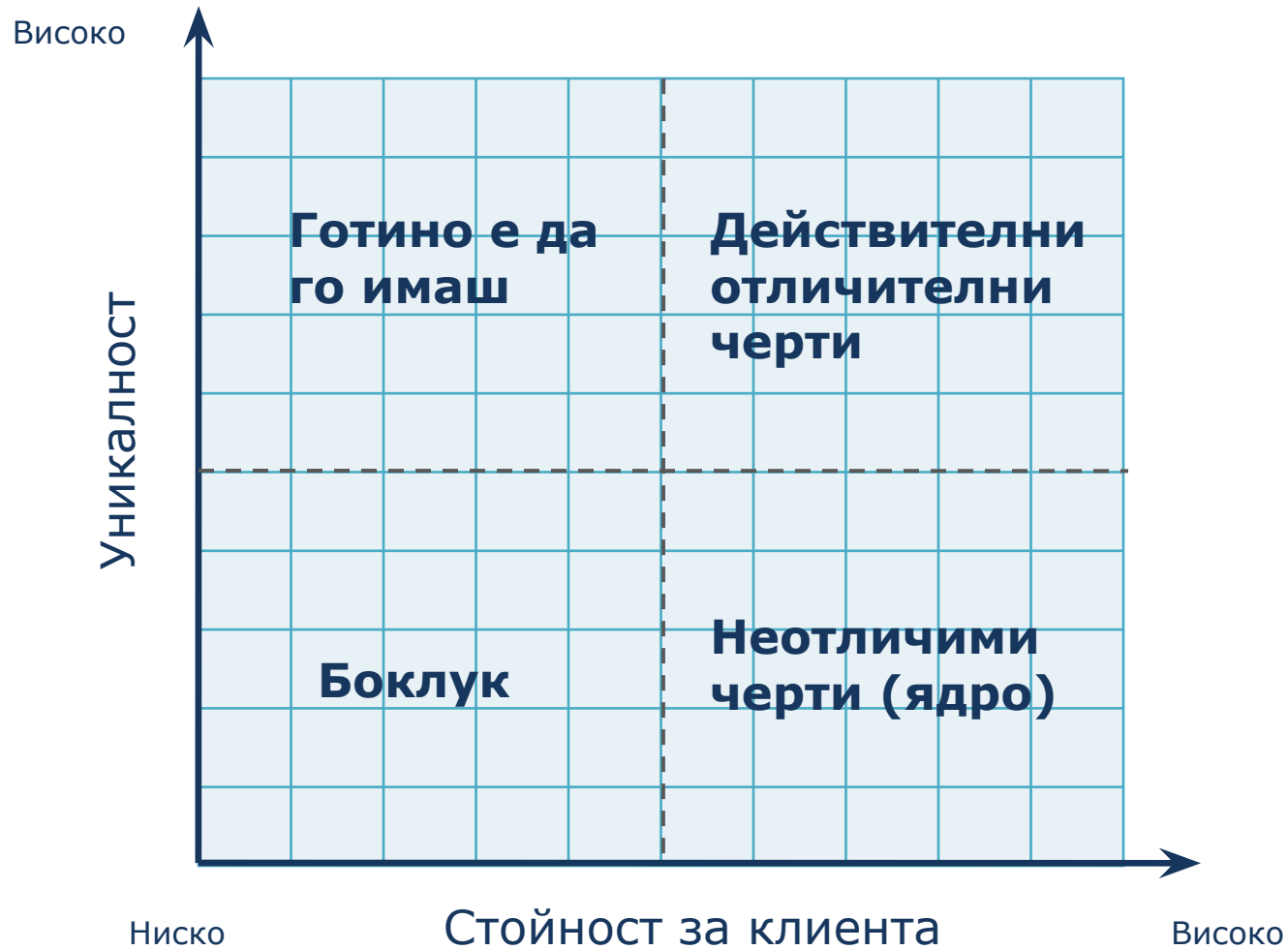
Елемент от предложението 2:

Елемент от предложението 3:





Какво представляват „Необоримите отличителни черти на решението“?



SeLLeX - Някои от Действителните отличителни черти:

1. Ние ще се радваме да обсъдим плановете на вашата организация за подобряване на търговското представяне през 2010г!
2. Ние ще се радваме да проведем демонстративна обучително-консултативна сесия с вашия търговски екип!
3. Ние ще ви възнаградим ако вземете участие в изследването на Добрите практики в продажбите за 2010г!



**SBI™**

**Благодарим ви!**