

Selling Essentials: Understanding the Sales Cycle



Copyright © 2012 by HRDQ

Self-Guided Learning Program

Selling Essentials: Understanding the Sales Cycle - e-Learning (Lucruri esentiale in vanzari: Intelegerea ciclului de vanzari)

Componente: Prezentare PowerPoint

Durata: Aprox. 1h

Indiferent daca lucrezi cu oameni noi sau experimentati, exista de regula diferente intre nivelul la care se afla oamenii de vanzari si acela unde ar trebui sa fie. De aceea este bine sa se evalueze nivelul competentelor din cand in cand, sa se stabileasca o baza de pornire, si sa existe mereu planuri pentru imbunatatire. Rezultatele sunt benefice si pentru angajat, dar si pentru organizatie.

Selling Essentials: Understanding the Sales Cycle este primul curs din aceasta serie intensiva de experiente de invatare, menit sa transforme forta de vanzare in una cu adevarat profesionista, care care este pregatita si gata de orice provocare. Prevazut cu o evaluare, activitati, fise de lucru, plan de actiune si multe altele, acest program le cere participantilor sa intre intr-un rol activ in activitatea de invatare. Acesta incepe cu auto-reflectia si masurarea, focalizandu-se apoi pe cumparatori, cu o explorare centrata pe vanzarile clientului si tipare de decizie, inainte de terminarea actiunilor de strategie si planificare.

Obiectivele cursului:

- Evaluarea punctelor forte si a arilor care necesita imbunatatiri.
- Identificarea trendurilor in vanzari din ziua de astazi
- Descrierea vanzarilor focusate pe clienti
- Explicarea pasilor in ciclul de cumparare a clientilor

- Descrierea procesului de luare a deciziilor a clientului
- Descrierea pasilor procesului de vanzari

Disponibil in varianta de program de training e-Learning pentru studiu individual dar si in varianta de program de training in sala, cursul *Selling Essentials: Understanding the Sales Cycle* face parte din COLECTIA DE TRAININGURI REPRODUCTIBILE si din BIBLIOTECA DE E-LEARNING, resurse de training ce pot fi descarcate, customizate si reproduse. Fiind de usor de editat, fisierele sunt in Microsoft Word si PowerPoint, aceste solutii de training sunt accesibile, se achizitioneaza o sigura data si pot fi reproduse de cate ori va este necesar.

Continutul programului:

- Evaluarea propriilor competente de vanzare
- Vanzarea focalizata pe cumparator
- Procesul de decizie al cumparatorului
- Introducere in procesul de vanzare

Inclus:

- Teste
- Studiu de caz

Prinde cea mai buna oferta cumparand acest produs ca parte din ULTIMATE COLLECTION. Economiseste astfel pentru toate trainingurile de care ai nevoie din categoria soft-skills.

Cuvinte cheie: vanzari, decizia cumparatorului, customers, ciclu de vanzari, e-Learning, training

Training, assessment, simulari, jocuri din aceeasi categorie: Becoming a Customer Service Star – facilitator set, Negotiating Style Profile – facilitator set, Selling Skills Inventory – facilitator set, What’s My Selling Style? – deluxe facilitator set