

NEW SOLUTIONS TO NEW CHALLENGES

ΑΝΑΚΑΛΥΨΤΕ ΤΟ ΝΕΟ ΜΑΣ ΚΑΤΑΛΟΓΟ
ΜΕ ΛΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ
ΤΟΥ ΣΗΜΕΡΑ

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Η FranklinCovey σας προτείνει μία νέα σειρά **90-λεπτων Webinar** που απαντά στις **σημερινές προκλήσεις**, τις οποίες αντιμετωπίζουν οι επαγγελματίες, εστιάζοντας στον τομέα του Leadership και των Πωλήσεων. Τα προγράμματα υλοποιούνται ζωντανά μέσω διαδικτύου στην ελληνική γλώσσα και προσφέρονται είτε ως αυτοτελείς ενότητες, είτε ως ένα ολοκληρωμένο 'Ταξίδι Γνώσης' (Impact Journey), όπου η εκπαιδευτική ενότητα συνοδεύεται από βίντεο με case studies, συνεντεύξεις γνωστών συγγραφέων, άρθρα και -προαιρετικά- υποστήριξη για την εφαρμογή στην πράξη μέσα από ατομικές συναντήσεις καθοδήγησης διαδικτυακά.

Δημιουργήστε νέες ευκαιρίες πωλήσεων στις σημερινές συνθήκες (μετά την πανδημία) – Μέρος 1^ο & 2^ο.

Μέσα από την ενότητα αυτή θα πάρετε τα εργαλεία που θα σας βοηθήσουν να σχεδιάσετε τη νέα προσέγγισή σας εντοπίζοντας νέες ευκαιρίες. Ειδικά σε περιόδους μεγάλων αλλαγών, είναι σημαντικό να συνειδητοποιήσουμε ότι η επιτυχία μας πηγάζει από την επιτυχία των πελατών μας, να κατανοήσουμε πόσο κρίσιμο ρόλο παίζει η πρόθεση πίσω από την επικοινωνία μας, αλλά και το περιεχόμενο αυτής, ώστε να υπάρχει ανταπόκριση.



Προκρίνοντας τις ευκαιρίες πωλήσεων εν μέσω πανδημίας και στη συνέχεια

Κατηγοριοποιούμε τις ευκαιρίες πωλήσεων με βάση το εργαλείο επιλογής των κριτηρίων, ώστε να συνδυάζουμε μέθοδο επικοινωνίας, προσφερόμενη υπηρεσία και προφίλ πελάτη. Έτσι, βελτιστοποιούμε το δείκτη απόδοσης (hit rate), κερδίζοντας χρόνο και δημιουργώντας προστιθέμενη αξία για τον πελάτη.

Πουλώντας με βάση τα στοιχεία και την πραγματική ανάγκη του πελάτη σε συνθήκες κορωνοϊού

Οι ομάδες προσαρμόζουν μια προτεινόμενη μεθοδολογία που στις σημερινές συνθήκες ξεπερνά τα συναισθήματα, επικεντρώνει μόνο στα γεγονότα, με συνέπεια και συνέχεια, βοηθώντας και τον πελάτη να ξεπεράσει τη γενικότητα και την εντύπωση και να επικεντρώσει στο προτεινόμενο όφελος.

