

Sandler on Telecom Sales

Επίπεδο: **Ενδιάμεσο**

Κωδικός σεμιναρίου:

ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΕΙΤΑΙ:

- Ενδοεπιχειρησιακά:
Με δυνατότητες προσαρμογής
(ύλη, διάρκεια, επίπεδο)
στις ιδιαιτερότητες κάθε πελάτη

Προτεινόμενη διάρκεια:
Δύο ημέρες - 16 ώρες

Το σεμινάριο

Στον χώρο των τηλεπικοινωνιών, ένα χώρο υψηλής τεχνολογίας και εξίσου υψηλού επιπέδου παροχής υπηρεσιών, τα δεδομένα αλλάζουν με μεγάλη ταχύτητα. Το τεχνολογικό πλεονέκτημα σήμερα, που διευκολύνει την πώληση με τη μοναδικότητά του, ίσως αύριο να μην έχει καμία αξία, αφού ο ανταγωνισμός επανέρχεται συνήθως ταχύτατα, πιθανώς δε και με κάτι πιο καινοτόμο ή πρωτοποριακό. Σίγουρα όμως περισσότερο ανταγωνιστικό από πλευράς κόστους.

Σε ένα τόσο ανταγωνιστικό και ραγδαία εξελισσόμενο περιβάλλον, θα μπορούσε κάποιος να πει ότι το κυρίαρχο στοιχείο για την πώληση είναι η τεχνολογία και η τεχνική υποστήριξη, που καθιστά την τεχνολογία λειτουργική και αποτελεσματική. Γιατί όμως τότε, έχουμε μεγάλες διαφορές στις επιδόσεις από εταιρεία σε εταιρεία και από πωλητή σε πωλητή, ακόμα και όταν προωθούν το ίδιο ακριβώς προϊόν και ανήκουν στην ίδια εταιρεία;

Γιατί, πολύ απλά, οι προσωπικές δεξιότητες στις πωλήσεις, ακόμα και όταν πρόκειται για προϊόντα υψηλής τεχνολογίας, είναι καθοριστικές.

Οι συμμετέχοντες στο σεμινάριο θα αποκτήσουν μια σειρά εργαλείων που θα τους βοηθήσουν αποφασιστικά στις πωλήσεις τους, μια νέα στάση και αυτοπεποίθηση απέναντι στην πώληση του ιδιαίτερου προϊόντος που προωθούν, καθώς και μια ολοκληρωμένη μεθοδολογία πωλήσεων.

Με το πέρας του προγράμματος θα έχουν μάθει πώς να:

- αποκτούν τον έλεγχο της συνάντησης για πώληση τόσο απέναντι στον ιδιώτη, όσο και απέναντι στον επιχειρηματία ή στο στέλεχος μεγάλου οργανισμού
- έχουν τη δυνατότητα να ελέγχουν τη συνολική διαδικασία της πώλησης και της τελικής συνεργασίας με τον provider
- εδραιώνουν μια Προκαταρκτική Συμφωνία με τους υποψήφιους πελάτες ώστε να θέτουν υγιείς βάσεις για συνέχιση της συναλλαγής
- αποκαλύπτουν τους βαθύτερους λόγους για τους οποίους αγοράζει ο πελάτης
- χειρίζονται με άνεση το οικονομικό μέρος της πώλησης
- κατανοούν τη διαδικασία απόφασης του πελάτη



Sandler Training SM

- βελτιώνουν σημαντικά την αυτοπεποίθησή τους στις πωλήσεις
- ολοκληρώνουν την πώληση με επιτυχία περισσότερες φορές

Μεθοδολογία

Η KPMG και η Sandler Training, έχοντας αναπτύξει εκπαιδευτικά προγράμματα για τις μεγαλύτερες εταιρείες τηλεπικοινωνιών στη διεθνή αλλά και στην Ελληνική αγορά, διαθέτουν την εμπειρία και την τεχνογνωσία ώστε να παρουσιάσουν το σεμινάριο τεχνικών πωλήσεων, προσαρμοσμένο στις ιδιαίτερες ανάγκες του στελέχους πωλήσεων εταιρείας τηλεπικοινωνιών. Στο σεμινάριο χρησιμοποιούνται ορισμένες ιδιαίτερα αποτελεσματικές μέθοδοι εκπαίδευσης, όπως μελέτες περιπτώσεων από πωλήσεις προϊόντων φωνής, σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, internet, προσομοιώσεις από τη διεθνή αγορά, αναπαράσταση ρόλων, κλπ. Ιδιαίτερα, για τις τεχνικές των πωλήσεων πραγματοποιούνται ασκήσεις ατομικές και ομαδικές καθώς και αναπαράσταση ρόλων που έχουν ως στόχο την πρακτική εφαρμογή και συνεπώς την εμπέδωση των δεξιοτήτων που χρησιμοποιούνται στην πώληση.

Σε ποιους απευθύνεται

- Σε όλα τα στελέχη πωλήσεων των εταιρειών τηλεπικοινωνίας, οι οποίοι θέλουν να γνωρίσουν και να εφαρμόσουν μια τεχνική πωλήσεων για το χώρο τους με καινοτομίες και χαρακτηριστικά υψηλής διαφοροποίησης από τον ανταγωνισμό, τόσο στην ανάπτυξη νέων πελατών, όσο και στη διατήρηση των υπαρχόντων.

Συνοπτικό πρόγραμμα

- Εισαγωγή στο σύστημα πωλήσεων της Sandler
- Τεχνικές υποβολής ερωτήσεων - η τεχνική της Αντιστροφής
- Το «Υποβρύχιο» της Sandler
 - ο Η καθιέρωση σχέσης εμπιστοσύνης με τον πελάτη σε προσωπικό επίπεδο
 - ο Η «Προκαταρκτική Συμφωνία»
 - ο Ο «Πόνος» και οι Ανάγκες του πελάτη των τηλεπικοινωνιών
 - ο Προϋπολογισμός
 - ο Διαδικασία Απόφασης
 - ο Παρουσίαση Λύσης
 - ο Επαναπώληση
- Πώληση με Αρνητική Αντιστροφή - πώς εφαρμόζεται για τους υποψήφιους πελάτες τηλεπικοινωνιών
- Αναγνωρίζοντας τη διαδικασία λήψης απόφασης του corporate πελάτη
- Εφαρμόζοντας την Ανάλυση των Ανθρώπινων Συναλλαγών
- Υπερνικώντας την Απροθυμία για Συνάντηση
- Αναπτύσσοντας την πελατειακή μας βάση
- Ανάπτυξη μεγάλων λογαριασμών στις τηλεπικοινωνίες

Εισηγητές

Φίλιππος Ζάκος

Διευθυντής Τομέα Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης της KPMG

Ειρήνη Αποστολίδου

Επιβλέπουσα Ανώτερη Σύμβουλος Ανθρώπινου Δυναμικού της KPMG

Ιωάννα Καραγιάννη

Επιβλέπουσα Ανώτερη Σύμβουλος Ανθρώπινου Δυναμικού της KPMG

Χάρης Περδικάρη

Ανώτερη Σύμβουλος Εκπαίδευσης

**Σύντομα βιογραφικά σημειώματα των εισηγητών
θα βρείτε στις σελίδες 138-146**