

AIUTARE I
CLIENTI
AD AVERE
SUCCESSO.

Riempire la vostra Pipeline™

Un approccio nuovo ed efficace alla prospezione con un ritorno sull'investimento (ROI) misurabile

Centinaia di chiamate, dozzine di email e solo per ottenere una manciata di appuntamenti: è frustrante!

E se ci fosse un approccio efficace e prevedibile per la prospezione, in grado di capovolgere il ciclo e generare tassi di conversione senza precedenti... sareste interessati?

IL GAP SAPERE-FARE

C'è molta formazione "eccellente" alla vendita a disposizione dei professionisti delle vendite.

Il segreto è trovare un modo per essere eccellenti nel fare le cose giuste!

Aiutare i clienti ad avere successo®: Riempire la vostra pipeline™ utilizza un insieme di strategie progettate da esperti per aiutare i professionisti delle vendite ad assicurarsi un cambio di comportamento stabile, grazie all'applicazione di quanto imparato nel percorso di 12 settimane.

IL RITORNO SULL'INVESTIMENTO

Aiutare i clienti ad avere successo®: Riempire la vostra pipeline™ è stato progettato per garantire un ritorno sull'investimento chiaro e significativo. Dall'inizio alla fine del percorso formativo, i partecipanti lavorano sulle loro vendite in corso, mentre tracciano e riferiscono i loro progressi.

LA PROMESSA: Durante il percorso di 12 settimane, il vostro team vendite migliorerà in modo significativo nel riempire la vostra pipeline applicando mindset, skillset e toolset dei top performer.

PIANIFICATE le vostre attività di vendita

CHIUDETE più frequentemente

AIUTARE I
CLIENTI
AD AVERE
SUCCESSO.

RIEMPITE la vostra pipeline con opportunità qualificate

QUALIFICATE le opportunità dentro e fuori dalla vostra pipeline

"Non c'è momento nel processo di vendita in cui pochi minuti di dialogo possono determinare così velocemente se il rapporto continuerà o terminerà se non l'interazione iniziale."

RANDY ILLIG,
COAUTORE, *LET'S GET
REAL OR LET'S NOT PLAY*

MODULO

DURANTE LA FORMAZIONE, I PARTECIPANTI LAVORERANNO PER:

FOUNDATION

(60 minuti)

- Identificare mindset e comportamenti dei top performer.
- Stabilire obiettivi di prospezione specifici per assicurarsi un ritorno sull'investimento misurabile alla fine del processo di formazione di 12 settimane.

TRASFORMARE IL SALES FUNNEL

(30 minuti)

- Sfidare il pensiero convenzionale e inefficace e prendere decisioni consapevoli per approcciarsi alla prospezione usando "razionale vs casuale".

L'INTENTO CONTA PIÙ DELLA TECNICA

(45 minuti)

- Imparare a focalizzare l'intento sull'aiutare i clienti ad avere successo, applicando la scienza della persuasione e cercando vantaggi reciproci.

DARE PRIORITÀ

(60 minuti)

TOOL DELLE PRIORITÀ

- Scoprire quali criteri specifici possono incidere in modo prevedibile sulla probabilità che i prospect diventino clienti.
- Identificare e puntare su prospect attuali usando il tool delle priorità.

PREPARARE

(60 minuti)

- Scoprire nuove risorse e tool per svolgere le ricerche.
- Sviluppare una strategia per creare e mantenere un solido network di referenze.

PIANIFICARE

(75 minuti)

PIANO DI CONTATTO

- Guadagnare la sicurezza necessaria a superare le obiezioni e i rifiuti, anticipandoli per tempo.
- Scrivere con cura frasi di apertura che susciteranno l'interesse e volgeranno le riunioni a proprio favore.
- Sviluppare un sistema per creare kit di vendita efficaci.

THE PLAYBOOK

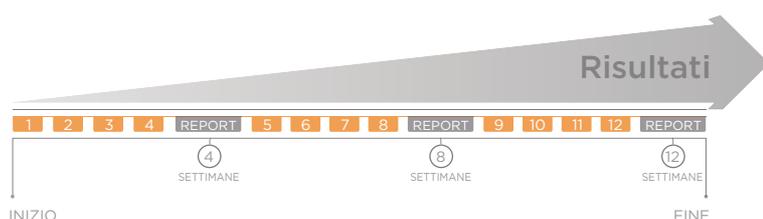
(30 mins)

PLAYBOOK IN 12 SETTIMANE

VIDEO DI ESERCITAZIONE

- Durante il percorso di 12 settimane, impegnarsi ad applicare strategie e tool per assicurarsi un cambio di comportamento stabile.

PLAYBOOK DI ESERCITAZIONE IN 12 SETTIMANE



- Ogni settimana, per 12 settimane, i partecipanti applicheranno i principi che hanno imparato durante la formazione, esercitandoli e mettendoli in pratica nella loro attività quotidiana.
- I partecipanti saranno responsabilizzati attraverso un report programmato regolarmente, da consegnare ai loro sales leader e/o ai coaching partner.

KIT DEL PARTECIPANTE



- Guida del partecipante
- Playbook di esercitazione in 12 settimane
- Flash Drive USB con video e strumenti di esercitazione
- Blocco Piano di Contatto
- Practice card

Per maggiori informazioni

Servizio Clienti | 02 80672 672 | info@franklincovey.it