

AIUTARE I
CLIENTI
AD AVERE
SUCCESSO®

Qualificare Opportunità™

QUANTO SONO QUALIFICATE LE OPPORTUNITÀ NELLA PIPELINE DEL TUO TEAM?

Negli ultimi 15 anni FranklinCovey ha lavorato con migliaia di professionisti delle vendite in tutto il mondo e ha studiato quali sono *le abitudini* dei top performer. **Aiutare i clienti ad avere successo®: Qualificare opportunità™** è pensato per aiutare i team delle vendite a *replicare in modo consapevole* le migliori pratiche per raggiungere i *migliori risultati nel qualificare i loro accordi*.

Qualificare opportunità aiuta i professionisti delle vendite a identificare in modo rapido ed efficace le buone opportunità della loro pipeline e a diminuire significativamente la *"pipeline di fantasia"*, eliminando quelle deboli. Il risultato sarà che spenderete meno tempo a inseguire gli accordi sbagliati e avrete più tempo per focalizzarvi su quelli giusti, con una diminuzione marcata dei costi generali delle vendite.



IL GAP SAPERE-FARE

Nella formazione alle vendite c'è molto "materiale di qualità" tra cui scegliere. *La sfida non è trovarlo, la sfida è far sì che il vostro team vendite diventi efficiente nel fare cose di qualità!*

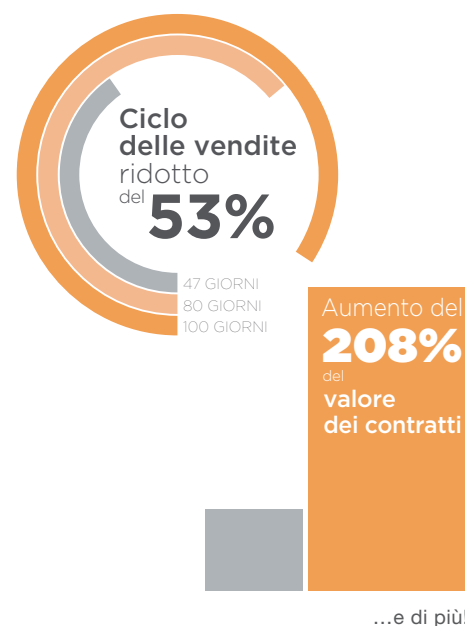
Per aiutare i professionisti delle vendite a qualificare le opportunità con successo, *Aiutare i clienti ad avere successo* utilizza un insieme di strategie progettate da esperti, che permette ai team vendite di mettere in pratica e di applicare le migliori conoscenze collaudate attraverso un percorso di 12 settimane.

IL RITORNO SULL'INVESTIMENTO

Qualificare opportunità è stato creato per garantire un chiaro e significativo ritorno sull'investimento. 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 qualificare le opportunità della vostra pipeline, applicando mindset, skillset e toolset dei top performer.

I NOSTRI CLIENTI HANNO RIPORTATO:



MODULO

DURANTE LA FORMAZIONE, I PARTECIPANTI LAVORERANNO PER:

FOUNDATION

(20 minuti)

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

FAVORIRE DECISIONI

(70 minuti)

✂ PIANO DI CONTATTO

- Capire l'importanza di favorire decisioni da parte del cliente.
- Creare un piano di contatto specifico che si rivolga alle questioni chiave del cliente, niente di più e niente di meno.

RAPIDO A VINCERE, RAPIDO A LASCIAR PERDERE

(165 minuti)

✂ FOGLIO DELLE OPPORTUNITÀ

✂ GRIGLIA DELLE DECISIONI

✂ CHECKLIST DELLE OPPORTUNITÀ

- Imparare come superare efficacemente le disfunzioni tradizionali del rapporto compratore/venditore, focalizzandosi innanzitutto sulle questioni del cliente.
- Diventare esperti nell'elaborare business case con i clienti identificando le questioni più importanti, definendo con chiarezza l'impatto sulle loro aziende e tracciando il processo delle attività decisionali.
- Fare un'accurata sintesi della pipeline delle vendite.
- Fare passi significativi sulla strada per diventare degli advisor fidati.

GESTIRE LE OBIEZIONI

(120 minuti)

✂ PRACTICE CARDS

- Guadagnare la sicurezza necessaria per superare obiezioni e rifiuti anticipandoli e praticandoli per tempo.
- Prepararsi ad avere a che fare con i "filtri".

IL PLAYBOOK

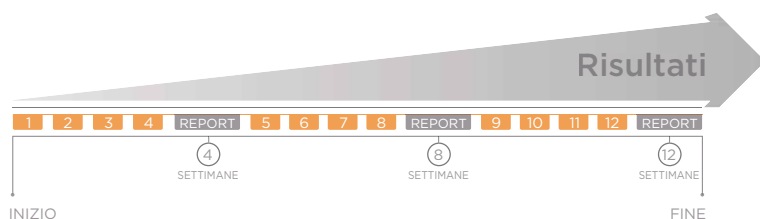
(15 minuti)

✂ PLAYBOOK DI 12 SETTIMANE

✂ VIDEO DI ESERCITAZIONE

- Impegnarsi ad applicare le strategie e i tool durante il corso di 12 settimane per essere sicuri di mantenere il cambio di comportamento.

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
- Practice card

Per maggiori informazioni

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