

"Cum sa vinzi, cu succes, castraveti gradinarului" -Training inovator de vanzari business 2 business

Locul desfasurarii: Sediul HPDI

Organizator: Human Performance Development Intl.

Cum sa vinzi cu succes castraveti gradinarului!
Training inovator de vanzari strategice in segmentul business to business . Strategia este esentiala in acest segment. Informatiile corecte si capacitatea de a le analiza sunt primordiale. Succesul este al celor care stapanesc toate instrumentele de lucru necesare pentru identificarea si exploatarea oportunitatilor. Cursul organizat de Human Performance Development International este conceput pentru a le pune participantilor la dispozitie un set de metode de a planifica si realiza actiuni care sa determine cresterea vanzarilor si scaderea costurilor cu vanzarea.



In plus, acestia vor dobandi intelegerea informatiilor de care au nevoie pentru a stabili ce actiuni sa intreprinda in legatura cu fiecare categorie de clienti si prospecti si modul/conditiile in care acestea pot fi accesate

Despre Human Performance Development International S.R.L.

Infintata in 2001, Human Performance Development International (HPDI) furnizeaza solutii de leadership si dezvoltare a resurselor umane prin training, coaching si teambuilding. Reprezentanti ai lui Jim Bagnola in Romania, asiguram evenimente de tip open si cursuri personalizate pentru partenerii nostri, companii mari din tara si strainatate .Ulterior, am dezvoltat servicii anexe de consultanta de tip business to business.

Confirmare pana la data: 13 septembrie 2012

Participare: Taxa de participare

AnaMaria Corceanu - Marketing Manager

anamaria.corceanu@hpdi.ro

+40 725 549 533

HUMAN PERFORMANCE DEVELOPMENT INTERNATIONAL S.R.L.

Program

Obiectivele trainingului:

Identificarea optiunilor privind cresterea vanzarilor in cadrul portofoliului de clienti existenti; Corelarea actiunilor de vanzare din perspectiva asocierii client- produs/serviciu – canal de vanzare; Optimizarea strategiei de prospectare; Dobandirea unor metode de analiza a informatiilor necesare in procesul de vanzare; Intocmirea unui plan de actiune pentru 6 saptamani.

Durata: 2 zile + 1h de coaching personal.

(1 zi in saptamana 1 + tema + 1 zi in saptamana 2 + 1h coaching in saptamana 8)

Data: 13 septembrie ziua 1 si 20 Septembrie ziua 2.

Cui se adreseaza?

Tuturor celor care fac vanzari Business2Business, avand functii de management in departamente de vanzari, marketing, account management/client service, si business development.

Veti beneficia in mod special de acest training daca afacerea pe care o reprezentati apartine unuia dintre domeniile:

Transport, logistica, industrie alimentara (productie), farmaceutice (producatori+distribuitori), textile (producatori), papetarie (producatori), materiale de constructii, industrie grea, FCMG (producatori si distribuitori), auto (importatori directi), hoteluri, servicii de finante (banci, asigurari B2B), retele private de clinici medicale.

Program: 9:30 – 17:00 (include doua pauze de 15 min si pauza de pranz 1h)

Agenda ziua 1:

Introducere training si prezentare participanti

Pozitionarea propriei companii fata de clienti

Portofoliul existent de clienti

Profilul clientului

Canale de vanzare

Procesul de vanzare

Competitia

Prezentarea detaliilor referitoare la tema pentru saptamana 2

Exercitiile ce urmeaza a fi facute intre cele doua zile de training:

Aplicarea tehnicilor de analiza pe propriul portofoliu de clienti

Analiza Competitiei

Agenda ziua 2:

Prezentarea si analiza temelor

Managementul riscului de neincasare

Colectarea creantelor

Procesul de prospectare

Strategia de azi pentru vanzarea de maine

Intrebarile la care raspunde acest training:

- 1) Care sunt clientii catre care se pot realiza vanzari suplimentare?
- 2) Care sunt datele necesare pentru realizarea strategiei de vanzare?
- 3) Care sunt metodele si modelele de analiza a informatiilor disponibile despre clienti/prospecti si concurenta?
- 4) Care sunt prospectii cei mai potriviti pentru urmatoarele actiuni de vanzare?
- 5) Ce inovatii putem realiza in termeni de produs-serviciu/canal de vanzare?
- 6) Ce alternative de integrare si corelare a canalelor de vanzare: online/ telefon/ teren sunt aplicabile pentru afacerea proprie?
- 7) Cum comunicam cu clientii si prospectii nostri astfel incat sa contribuim la cresterea

vanzarilor?

Tarif: 189 Eur, TVA neinclus. Tariful acopera cursul, certificarea de la sfarsit, suportul de curs, pauzele de cafea si de masa de pranz, sesiunea de coaching din follow up.

Locul desfasurarii:

Sediul HPDI Str. Mihail Petrini 6

Vorbitori

Madalina Vintu

A realizat dezvoltarea vanzarilor B2B prin inovatie la nivel de servicii si produse combinata cu adresarea unor segmente noi de piata. A creat si a introdus pe piata din Romania conceptul de Analiza de portofoliu de clienti care combina informatii din domeniul vanzarilor, financiar/ contabil si juridic. Madalina detine o expertiza practica in accesarea de surse de informatii in cadrul sistemului de reglementare juridica din Romania; a realizat standardizare de sisteme pentru obtinerea de comparabilitate s