

Değer Odaklı B2B Satış

ANA TEMA

Müşterilerinizin yaklaşık yüzde onu, şirketinizin net karının yaklaşık %150 sini kazandırır. Bu müşterilere benzer müşteri adaylarını bulmak, ihtiyaçlarını anlayıp rakibin sunmadığı farklı değer sunabilmek B2B satışın esaslarıdır. Bu eğitim, katılımcıların değer odaklı B2B satış yetkinliklerini güçlendirmeyi hedefleyen bir programdır. Eğitimde, değer odaklı satış adımları, müzakere teknikleri, satış hunisi yönetimi, yeni müşteri adaylarının bulunması gibi konular detaylı bir şekilde işlenecektir. Sonuç odaklı satış gerçekleştirme becerileri tanıtılacaktır. Bu eğitim, değer odaklı metodolojiler ile satış süreçlerini geliştirmeyi hedeflemektedir.

BAŞLIKLAR

Değer odaklı bakış açısı

- Kalite ve zamanında üretim karlılık için gereklidir ama yeterli değildir.
- Karlılık farklılık gerektirir.
- Ürün genelde Emtiadır. Fark genellikle ürün dışı faktörlerden gelir.
- Bütün müşteriler, bütün ürünler ve bütün projeler eşit değildir.
- Kilit Müşteriler net karın yüzde yüzden fazlasını getirir
- Benzer şirketlerden Kilit Müşteri adayları bulunmalıdır.
- Müşteriler zamanın sadece %5 inde satın alma “kafasındadır”
- Kaynakların yarısı bugünün müşterileri olan %5 e, diğer yarısı yarının müşterileri olan %95 e ayrılmalıdır.
- Pazarlama hunisi “Marketing Funnel”

B2B Satış

- Satış hunisi “Sales Funnel”
- Satın alma bölümüne, ihalede satarak para kazanamazsınız
- İhale şartname hazırlanırken kazanılır
- Kilit kişiler: Karar vericiler, “Şampiyonlar”, “Etki edenler”
- B2B Satıcı bir proje yöneticisidir
- CRM i iyi kullanmayan boşa kürek çeker
- Yeni müşteri Adaylarını bulmak
- Güven oluşturmak, ilişki geliştirmek
- Değer Önermesi anlatırken kanıt kullanmak
- Müzakereler
- Siparişe doğru ilerlemek
- Satmak ya da öğrenmek

SÜRE: 2 gün

ÇIKTILAR

- Müşterinin yolculuğunu anlamak
- Doğru müşteriye tanımlayabilmek, yeni müşteri adayları üretecek “İstihbarat Sistemini” algılamak
- Müşteriler ile Güven oluşturan ilişkiler geliştirebilmek
- Müşteri İş Modelini, Müşterinin istediği değeri ve bu değere ulaşmasında bizim yardımımızı anlamak
- “Internal seller/Şampiyon” kavramını içselleştirmek
- Kanıtların önemini anlamak
- Adım adım satışı kapatmaya ilerleyebilmek
- Satış metodolojilerini tanımak
- Kendini geliştirmek için Öz Disiplin ve Motivasyon kazanmak

YÖNTEM

- Ön hazırlıklar
- Deneyim Paylaşımı
- Küçük Grup Tartışmaları ve mini sunular
- Ek okuma/İzleme materyalleri
- Testler
- Takip ödevleri