

# Solution Selling

Program je určený pro obchodní zástupce, kteří se chtějí naučit kvalitně řídit a prodávat v komplexních prodejních situacích a pro sales manažery, kteří chtějí solution selling kvalitně řídit.

Prodej prošel za posledních 20 let velkou změnou díky internetu a technologiím.

Změnily se obchodní modely a e-nástroje.

Zákazníci nakupují jinak – mají více informací a srovnání.

V jednoduchých prodejních situacích jsou a budou obchodníci nahrazováni e- nástroji (roboty).

Setkáváte se s tím, že Váš zákazník zná potřebu, ale neumí sestavit řešení nebo hotové řešení ani koupit nejde? Chcete-li se naučit a zlepšit v prodeji komplexních řešení nebo v řízení tohoto způsobu prodeje a vytvořit se analýzy a nástroje na svém konkrétním portfoliu zákazníků a obchodních případech, je tento program právě pro Vás.

## Cíle programu

- Pochopit, proč je Solution Selling významný způsob prodeje současnosti a budoucnosti.
- Získat nástroje pro a techniky pro prodej v komplexních situacích.
- Naučíte se vybírat správné firmy / zákazníky pro prodej komplexního řešení a pracovat s mobilizátory.
- Zlepšíte proces rozhodování u svých zákazníků i u sebe - manažera / obchodníka.
- Uvědomíte si, zda jste typ obchodníka, který se více hodí pro prodej komplexních řešení nebo zda jako manažer máte vhodné typy obchodníků.
- Naučíte se a natrénujete 5 fází prodeje komplexního řešení.

## Účastníci programu

- Obchodní zástupci
- Sales manažeri
- Area manažeri

## Rozsah programu

- 1 x 2 dny

## Proč se tohoto programu zúčastnit?

- Naučíte se metodu Solution Selling – prodej komplexních řešení – provádět a řídit.
- Vytvoříte si analýzy na svých konkrétních obchodních případech / portfoliu.
- Naučíte se prodej tým proti týmu (Váš obchodní tým x tým na straně zákazníka).
- Získáte náskok oproti svým konkurentům ve změně způsobu prodeje v technologické době.
- Vytvoříte si příručku s analýzami a nástroji pro Vaše portfolio zákazníků.

# Organizace a struktura programu

## Struktura programu

- Solution Selling – definice komplexního prodeje a jeho specifika.
- Decision Making Unit – jak s ní pracovat?
- Mobilizátor a jeho význam.
- Jak si vybrat vhodnou firmu / zákazníka?
- Pendlování, spirála rozhodování, aktivní tlak a další techniky solution sellingu.
- 5 typů obchodníků a kteří jsou úspěšní v solution sellingu
- Fáze komplexního prodeje (Solution Selling).

## Organizace programu

Název	Termín	Místo konání
Solution Selling	24.-25.04.2018	Akademie Velké Bílovice
Solution Selling	30.-31.10.2018	Akademie Velké Bílovice