

MINDENKI LEHET JÓ SALES-ES!

By Benyovszky Tünde



MIVEL FOGLALKOZOM?



EUCHAM
EUROPEAN CHAMBER

CEE

•1850•
BRTK



BESPOKE
PRINCIPLES



SZERVEZETFEJLESZTÉS MINDENKINEK!



Szervezetfejlesztési blogmagazin
cégvezetőknek, HR szakembereknek
a legfrissebb szervezet-és
személyzetfejlesztési trendekről és
praktikákról.



GAMIFICATION

A JÁTÉK HELYE A BUSINESS-BEN

Március - Május 2017

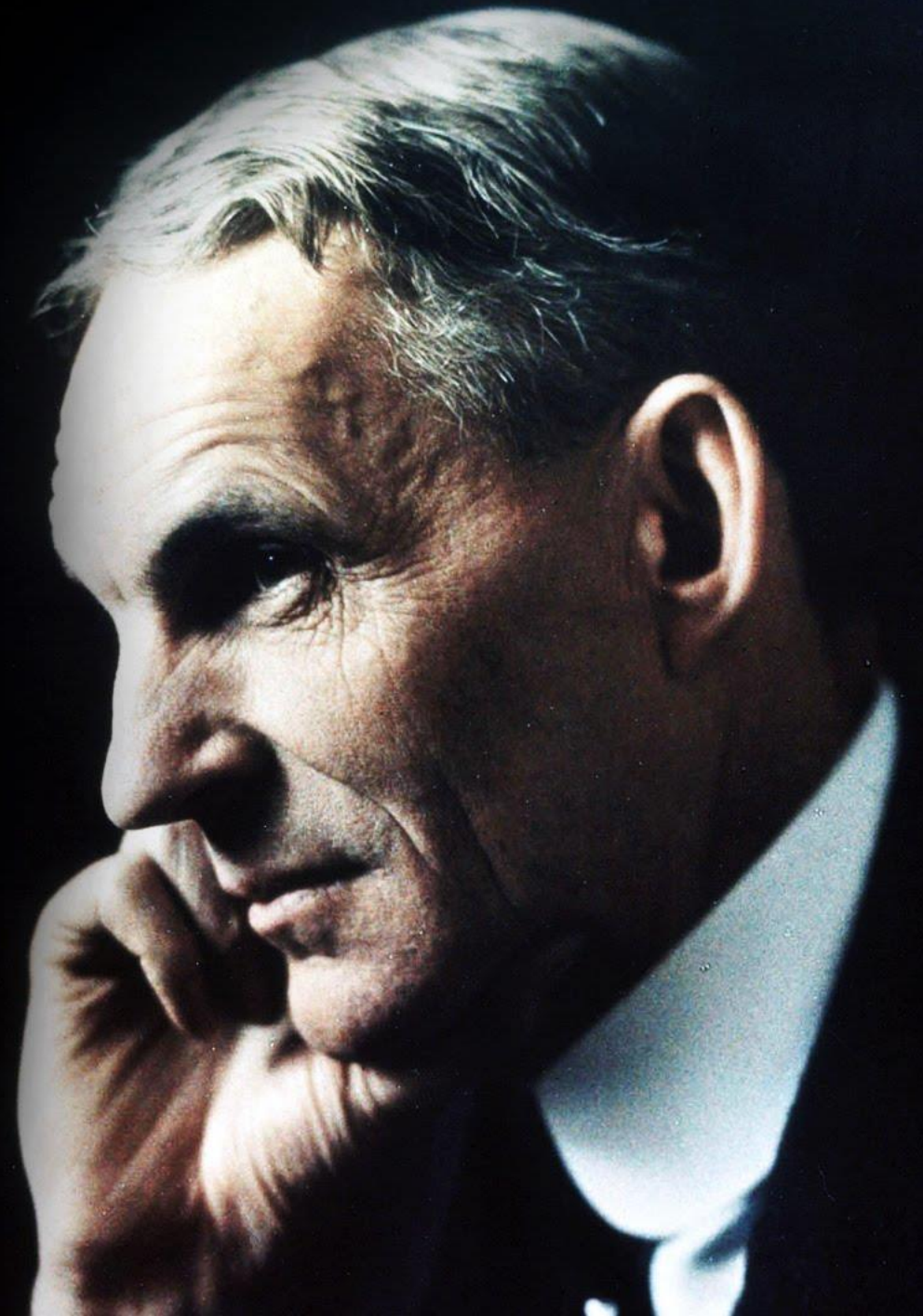
Szervezetfejlesztés mindenkinek!

06. szám

*"Whether you think or think
you can't you're right."*

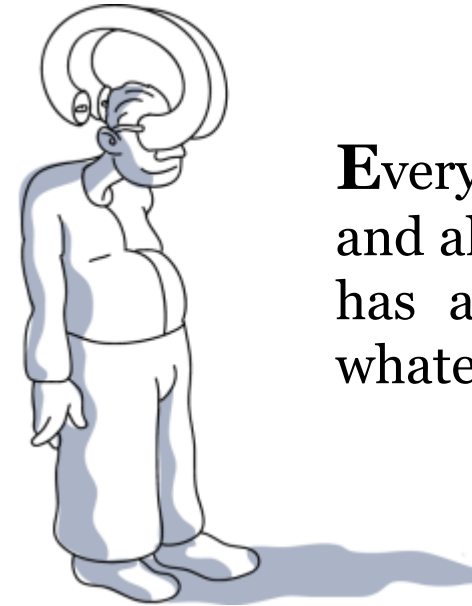
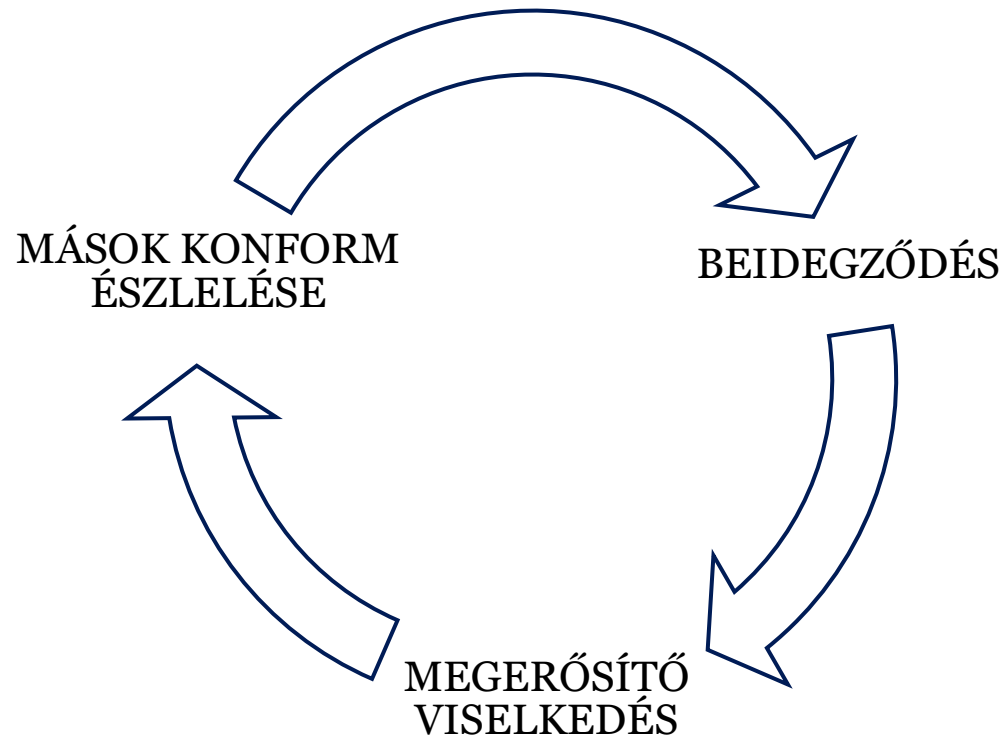
*"Akár azt hiszed, képes vagy rá,
akár azt, hogy nem, igazad lesz."*

Henry Ford



AZ ÉRTÉKESÍTŐVÉ VÁLÁS PSZICHOLÓGIÁJA

— Téves hiedelmek —



Everything you look for
and all that you perceive
has a ways of proving
whatever you believe.

MÉLYEN MEGHÚZODÓ MEGGYŐZŐDÉSEK, FELTEVÉSEK MAGUNKRÓL,
MÁSOKRÓL, HELYZETEKRŐL.



AZ ÉRTÉKESÍTŐVÉ VÁLÁS PSZICHOLÓGIÁJA

— Téves hiedelmek —

“Én nem tudok értékesíteni!”

“Biztos már rosszul van attól, ha meglátja a számomat a kijelzőn.”

“Azt fogja hinni, hogy rá akarok tukmálni valamit!”

“Nem akarok nyomulni!”

“Ha akarna vásárolni tőlem valamit, akkor úgyis felhívna, minek zaklassam?!”

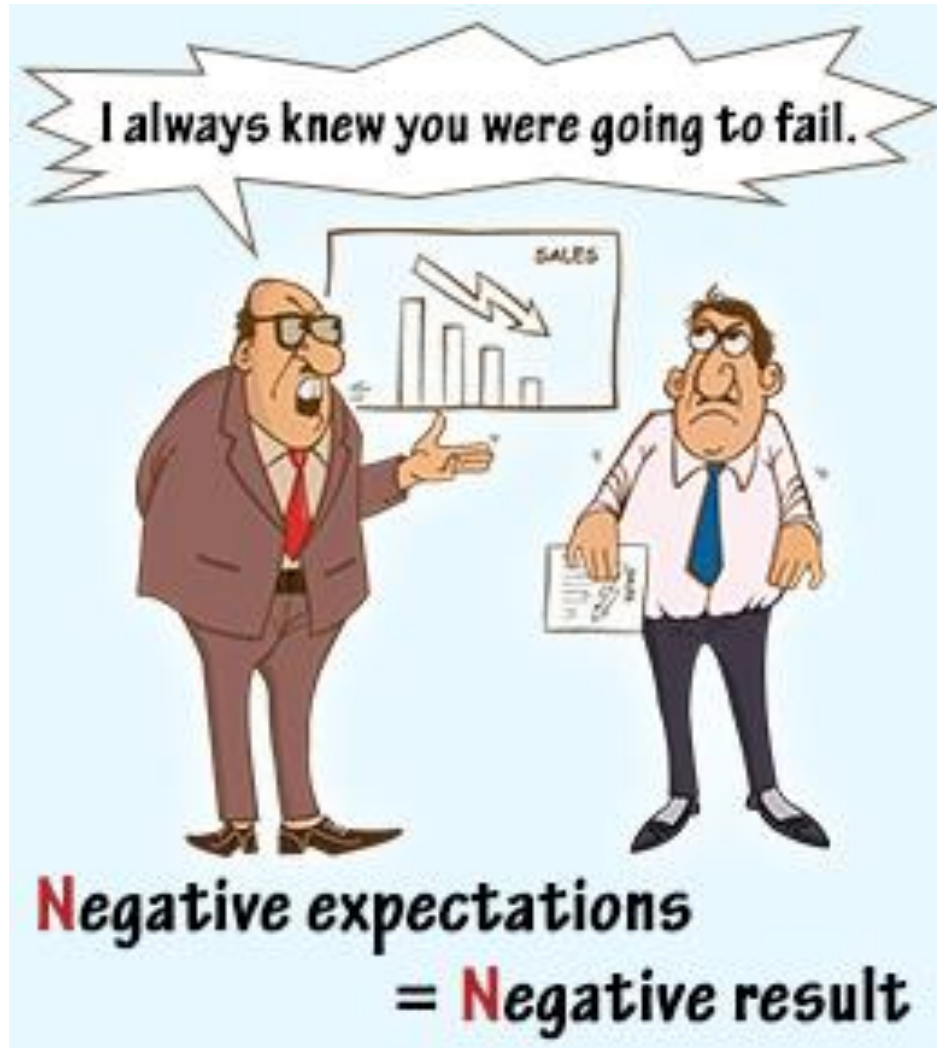
“Biztos nem fogadna engem az a vezető/igazgató, hiszen ki vagyok én hozzá képest?”

“A hideghívás nem működik, biztosan rám rakják majd a telefont, otrombák, gorombák és bunkók lesznek velem.”

“Áh, nő vagyok / fiatal vagyok, nem fognak komolyan venni.”

AZ ÉRTÉKESÍTŐVÉ VÁLÁS PSZICHOLÓGIÁJA

— Önbeteljesítő Jóslat —



NEM MINDEN IGAZ, AMIT
ANNAK HISZÜNK!

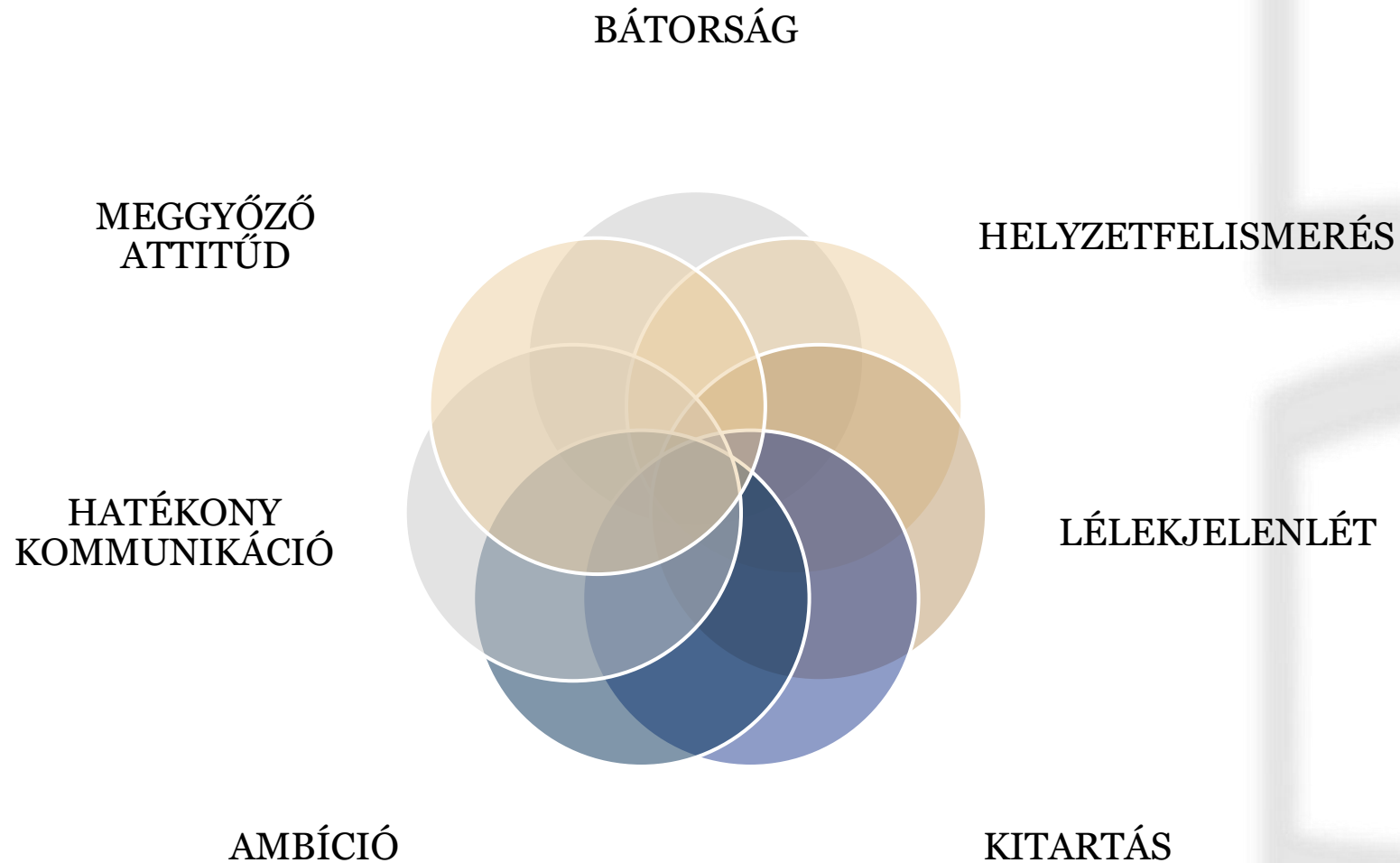
AZ ÉRTÉKESÍTŐVÉ VÁLÁS PSZICHOLÓGIÁJA

— Néhány pszichológiai evidencia —

Énkép
Kognitív Helyzet Belső
Én Énfelnagyítás Külső
Kontroll Énmegerősítés
Disszonancia
Személyiség
Pozitív

AZ ÉRTÉKESÍTŐVÉ VÁLÁS PSZICHOLÓGIÁJA

— Sales kompetenciák —



ÉRTÉKESÍTÉSI TRENDEK

1.

AZ ÜGYFÉL NEM FOG
BEKOPOGTATNI HOZZÁNK.



ÉRTÉKESÍTÉSI TRENDEK

2.

KIÉLEZETT A VERSENY.

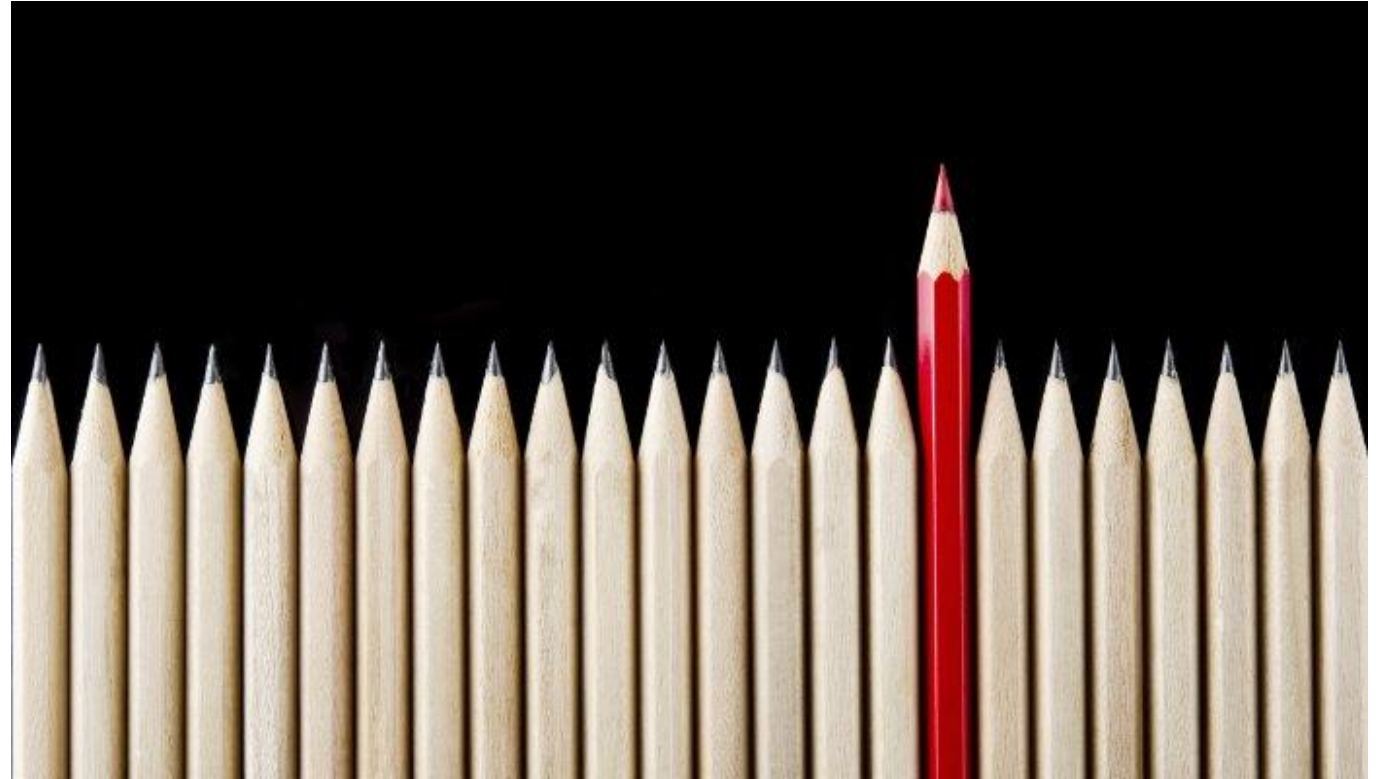


ÉRTÉKESÍTÉSI TRENDEK

3.

KI KELL TÚNNI!

**ÉLMÉNYT KELL
TEREMTENI.**



ÉRTÉKESÍTÉSI TRENDEK



Jump in with everyone else.
Or jump right.



*“Check how
they do it
and then ...
**DO
EXACTLY
THE
OPPOSITE!**”*

CÉLCSOPORT DEFINIÁLÁSA

— Segítő kérdések —

- ❖ Ki a célcsoportom?
- ❖ Hány évesek?
- ❖ Férfiak vagy nők?
- ❖ Mi lehet a foglalkozásuk?
- ❖ Milyen az anyagi helyzetük?
- ❖ Családi életciklus szerint hol tarthatnak az életben?
- ❖ Milyen iskolai végzettségük lehet?
- ❖ Hol élnek?
- ❖ Milyen vevői igényeik lehetnek?
- ❖ Mik lehetnek a kihívásaik vagy vágyaik, amelyeket be tudna tölteni a termékem vagy a szolgáltatásom?

ÖNMAGUNK POZICIONÁLÁSA

USP-nk

ÉRTÉKEINK: elveink, megfontolásaink,
tehát mindaz, amit képviselni akarunk!

Asszociációk, tudatosság

POSITIONING STATEMENT: célcsoport +
USP+ értelmezési keret



GYAKORLAT



CÉLCSOPORT
MEGHATÁROZÁSA

USP-NK
MEGFOGALMAZÁSA

PROAKTIVITÁS GYAKORLAT:
*Mi az, amit én tehetek, hogy
elérjem az ügyfeleimet és ne
csak várjak rá, hogy
betoppanjanak?*

PERSPEKTÍVAVÁLTÁS
GYAKORLAT: Sales
üzenet kidolgozása az
ügyfél szemszögéből
megfogalmazva.

GYAKORLAT

Az álomügyfelem értékeli

a(z) _____,

de imádja a(z) _____.

Jelenlegi egyik legnagyobb problémája, megoldandó kihívása

_____.

Akkor tekintené a problémáját megoldottnak, ha

_____.

A cégem kapcsán/velem kapcsolatos kellemesen meglepheti az, hogy

_____.

Amivel elnyerhetem a hűségét a(z)

_____.

Szeretném, ha az én céges vagy személyes brand-em az alábbi érzéseket váltaná ki belőle _____.

SALES STRATÉGIA KIALAKÍTÁSA

1. ÁRPOLITIKAI KIALAKÍTÁSA

Költségelvű árképzés vs. kereslettől függő vs. versenytársakhoz igazodó stb.

2. ÉRTÉKESÍTÉSI CSATORNÁK %-OS MEGOSZLÁSÁNAK MEGTERVEZÉSE

Üzlet, személyes eladás, online értékesítése, telefonos értékesítés, kiállítások stb.

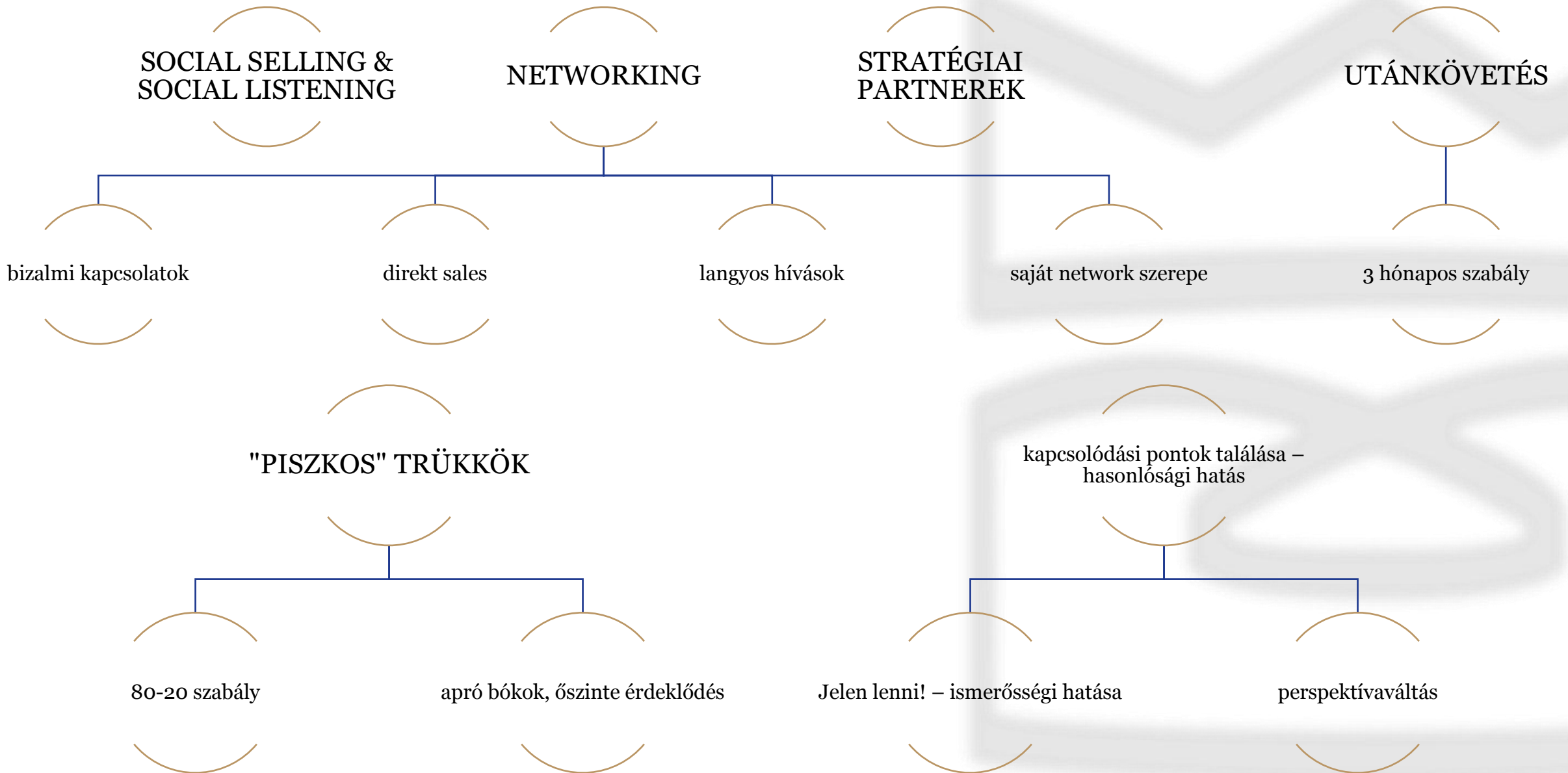
3. KOMMUNIKÁCIÓS ESZKÖZÖK MEGTERVEZÉSE

Brossúra, áruminta, médiahirdetés, nyomtatott sajtó, rádió, direkt levél, EDM, weboldal, kiállítások, vásárok, online hirdetések, közösségi marketing, szponzoráció, content marketing, adwords kampány, networking stb.

4. ÉRTÉKESÍTÉSI FOLYAMAT KIALAKÍTÁSA

5. CÉLOK MEGHATÁROZÁSA

ÉRTÉKESÍTÉSI TIPPEK

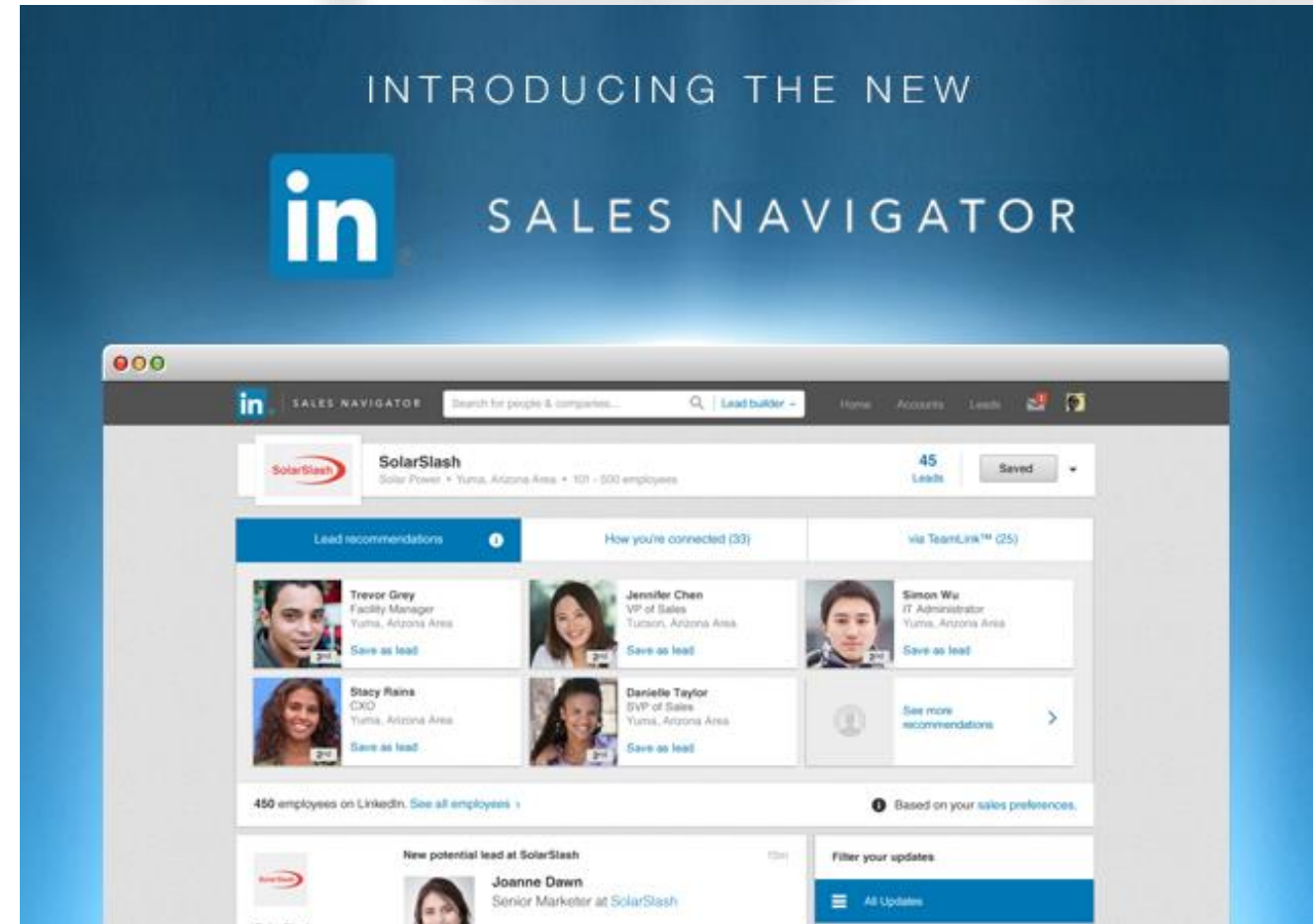


ÉRTÉKESÍTÉSI TIPPEK

— SOCIAL SELLING & LISTENING —

A social sellinget használó értékesítők 78%-a túlszárnyalja a hagyományos technikákkal értékesítő kollégákat.

Ez itt nem a reklám helye.





Sikeres értékesítést kívánok!

Köszönöm a
figyelmet!

Benyovszky Tünde



BESPOKE PRINCIPLES
Versenyelőny Önre Szabva



bespokeprinciples.com | info@bespokeprinciples.com | +36 30 222 0761
facebook.com/bespokeprinciples | linkedin.com/company/bespokeprinciples