



TTI Success Insights® Sales Version

Wersja Sprzedawcy

Talent sprzedaży na celowniku

Raport TTI Success Insights w wersji Sprzedawcy jest ukierunkowany na profesjonalnego sprzedawcę. Pod pewnymi względami, personel sprzedaży jest taki sam jak inne grupy pracowników. Ale z drugiej strony, znacznie się różni. Raport Sprzedaży rozważa istotne różnice i zapewnia informację na temat indywidualnego stylu sprzedaży.

Definiując unikalne style sprzedaży

Ze względu na konkurencyjność dzisiejszego rynku, sukces w sprzedaży stanowi duże wyzwanie i wymaga coraz wyższego poziomu umiejętności. Raport Sprzedaży TTI Success Insights to komputerowo wygenerowany raport, który daje profesjonalistom możliwość szerokiego zrozumienia ich naturalnych stylów sprzedaży. Program analizuje i wymienia rodzaj produktów jakie preferują sprzedawcy, w jaki sposób radzą sobie z prezentacją sprzedaży oraz jak zamykają i obsługują rachunki. Ponieważ każdy człowiek jest unikalny, nie ma dwóch jednakowych raportów.

Dając klientom to czego oczekują

Klienci oczekują doskonałej obsługi na równi z wysokiej jakości produktami. Oczekują zgodnej i uczciwej relacji ze sprzedawcą i rozwiązań dostosowanych do ich indywidualnych problemów. Raport Sprzedaży TTI Success Insights oferuje spostrzeżenia dotyczące adaptacji specyficznego stylu sprzedaży w celu dostarczenia klientom tego co oczekują.

Zrozumienie percepcji klienta

Mocne strony kiedy wyolbrzymione mogą być postrzegane jako słabości. Raport Sprzedaży TTI Success Insights identyfikuje sposoby postrzegania klientów i zapewnia informację na temat jak pod wpływem pewnych czynników (napięcie, stres, wyczerpanie) klienci mogą postrzegać zachowanie sprzedawcy jako negatywne. Ta wiedza pomoże sprzedawcom stworzyć wizerunek, który będzie pozytywny w każdej sytuacji biznesowej.

Przezwyciężając załamanie sprzedaży

90 % wszystkich sprzedawców, którzy doświadczają załamania sprzedaży prawie zatraciło zachowania, które przyczyniają się do osiągnięcia sukcesu. Kiedy wszystko idzie dobrze, przewidują sukces. Kiedy następuje załamanie ich zachowanie jest niepewne i ostrożne. Raport Sprzedaży TTI Success Insights może pomóc odwrócić „załamanie sprzedaży” w sukces.

Treść raportu:

- Charakterystyka sprzedaży
- Wartość dla organizacji
- Ważne elementy w komunikacji
- Czego unikać w komunikacji
- Podpowiedzi w sprzedaży
- Idealne środowisko
- Percepcje
- Deskryptory
- Naturalne i zaadaptowane style sprzedaży
- Zaadaptowane style
- Czynniki kluczowe w motywacji
- Czynniki kluczowe w zarządzaniu
- Obszary poprawy
- Plan działania
- Hierarchia behawioralna
- Graf stylów
- Koło Success Insights

Rezultaty i korzyści

Inwestycja w Raport Sprzedaży TTI Success Insights przyniesie korzyści i natychmiastowe rezultaty w wielu obszarach pokazując jak:

- Dostrzec najlepszych przy użyciu wiarygodnej metody selekcji,
- Ewaluować wyniki pracy nowych i obecnych pracowników,
- Maksymalizować efektywność zespołu,
- Trenować zespół sprzedaży w celu osiągnięcia maksymalnych rezultatów,
- Zatrudnić osobę, która najbardziej spełnia oczekiwania firmy,
- Pomóc sprzedawcy przebrnąć przez załamanie sprzedaży i powrócić na „właściwą drogę”,
- Zredukować przepływ pracowników oraz koszty treningu nowych,
- Zwiększyć sprzedaż - główny cel biznesu.

Dostarczane przez:

www.konteksthr.pl

Kontekst HR
INTERNATIONAL GROUP