

ΠΡΟΣ: ΔΙΟΙΚΗΣΗ & ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Το παρόν έγγραφο παρακαλούμε να προωθηθεί στη Διοίκηση & στα αρμόδια τμήματα Ανθρώπινου Δυναμικού & Πωλήσεων.

Η Lean Management διοργανώνει σεμινάριο με θέμα:

Full Πωλήσεις για το 2011

Τεχνικές Δημιουργίας Ενεργοποιημένων Πωλητών

■ ■ ■ Σκοπός εκπαίδευσης

Απόδοση 5 φασμάτων ενεργειών ως αντίδοτα σε υπαρκτούς κινδύνους που αφανίζουν πωλητές, τμήματα πωλήσεων και επιχειρήσεις.

■ ■ ■ Απευθύνεται

Σε επιχειρηματίες. Σε πωλητές και managers πρώτης γραμμής πωλήσεων.

Γιατί να το παρακολουθήσω;

Σήμερα όλοι μιλούν για την κρίση της αγοράς, χωρίς να καταλαβαίνουν ότι αναπαράγουν μια μαζική ψυχογενή ασθένεια που μπορεί να καταλήξει ακόμα-ακόμα και στην αυτοκαταστροφή τους. Δεν χρειάζονται άλλοι για να μας καταστρέψουν, μπορούμε άνετα εμείς οι άνθρωποι και ιδίως οι πωλητές και οι επιχειρηματίες να κινούμαστε σταθερά ενάντια στα συμφέροντά μας. Το αντίδοτο σ' όλα αυτά είναι η σημερινή ημέρα που αποτελεί το υλικό για να φτάσει κανείς εκεί που επιθυμεί και η πρακτική εφαρμογή των 5 φασμάτων ενεργειών που προτείνονται σε αυτό το σεμινάριο.

■ ■ ■ Συνοπτικό θεματολόγιο

Πηγή αφανισμού πωλήσεων 1: Αλλάζουμε αργά ή καθόλου.

Κοινή λογική: Πρέπει να αλλάξουμε. Κοινή πρακτική: Οι επιχειρήσεις σήμερα αφανίζονται, αφού επί μακρό χρονικό διάστημα οι πωλητές ομολογούν ότι πρέπει να αλλάξουν, αλλά δεν αλλάζουν οι ίδιοι και ούτε απαιτούν με καλό ή κακό τρόπο να αλλάξουν οι υπόλοιποι. Έτσι, αφού «κάψουν τα λίπη τους» καίγονται και οι ίδιες και κλείνει η επιχειρηματική δραστηριότητα.

Βήμα 1: Πως δημιουργώ μια επιχείρηση προσανατολισμένη μόνο στους πελάτες της; Τεχνικές «καψίματος του λίπους». Επίγνωση και χρησιμοποίηση της τεχνικής Εξαλείψτε-Μειώστε-Αυξήστε-Δημιουργήστε. Αυτή η τεχνική αφορά τέσσερις διαστάσεις, με βάση τις οποίες επαναπροσδιορίζονται τα χαρακτηριστικά που προσθέτουν αξία και μετέπειτα αυτά μειώνονται ή αυξάνονται και σε άλλες περιπτώσεις δημιουργούνται ή εξαφανίζονται. Κατάργηση της muda (αχρηστίας) όπως ορίζεται από το ιαπωνικό management.

Πηγή αφανισμού πωλήσεων 2: Κάνουμε ελάχιστες ενέργειες για να φέρουμε νέους πελάτες, πιστεύοντας το αντίθετο.

Κοινή λογική: Πρέπει να φέρουμε νέους πελάτες. Κοινή πρακτική: Για άπειρο χρονικό διάστημα, διοικούντες και διοικούμενοι που μπορούν μια χαρά να πουλήσουν σε νέους πελάτες μέσω ψυχρών τηλεφωνημάτων, απρόκλητων φυσικών επαφών door-to-door και εστιασμένων emails, απλώς διαχειρίζονται υφιστάμενο πελατολόγιο, εκκρεμότητες και ρουτίνες. Νέες ταμειακές ροές από ολοκαίνουριο πελατολόγιο δεν υπάρχουν. Οι απολεσθέντες τζίροι δεν αναπληρώνονται και η επιχείρηση τερματίζει τη λειτουργία της, ως απόρροια κακών οικονομικών αποδόσεων.

Βήμα 2: Απόδοση ημερησίου καταγραφικού ενεργειών, όπου θα επιδιώκονται, θα καταγράφονται και θα αποδίδονται 10 ψυχρά τηλεφωνήματα, 10 εστιασμένα emails, 10 φυσικές επαφές και τα follow ups αυτών. Η ανελέητη, αδίστακτη και επί του συνόλου του προσωπικού μιας εταιρείας, πρόκληση νέων συναλλαγών, πρέπει να απαιτηθεί χωρίς καμία δικαιολογία, ως τελευταία ασφαλιστική δικλείδα των θέσεων εργασίας και αυτής καθεαυτής της ύπαρξης της επιχείρησης.

Πηγή αφανισμού πωλήσεων 3: Συγχέουμε την παρουσία μας με την εργασία, πιστεύοντας ότι δουλεύουμε.

Κοινή λογική: Να βγούμε στην αγορά, να εκτεθούμε. Κοινή πρακτική: Χωρίς ένταση, ρυθμό και στόχο, γίνονται οι έξοδοι των πωλητών στις αγορές, με τελικό αποδέκτη κυρίως το υφιστάμενο πελατολόγιο.

Βήμα 3: Καμβάς στρατηγικής με πλήρη προσανατολισμό στην αδιάκοπη δημιουργία νέων γεωγραφικών αγορών και καναλιών διανομής. Τακτικές που δεν θεωρούν τίποτα δεδομένο και δημιουργούν τις προϋποθέσεις κατανόησης νέων αγορών και νέων πελατών. Τεχνικές επιδίωξης του μεγαλύτερου δυνατού αριθμού μελλοντικών πελατών, είτε αυτοί βρίσκονται στην Αλεξανδρούπολη, στην Καβάλα, στη Ζυρίχη, είτε οπουδήποτε. Οι τρεις βαθμίδες των μη-πελατών.

Πηγή αφανισμού πωλήσεων 4: Ορκιζόμαστε ότι είμαστε δραστηριοί, αλλά αποφεύγουμε ό,τι μας ξεβολεύει.

Κοινή λογική: Το μαχαίρι πρέπει να φτάσει στο κόκκαλο. Να ενεργοποιήσουμε τους εαυτούς μας, τους πελάτες μας, να πιάσουμε τη ζωή από τα μαλλιά και να πάρουμε ό,τι δικαιούμαστε. Κοινή πρακτική: Αδυνατούμε δραστηρικά να αδράξουμε το παρόν και να γίνουμε όσα θέλουμε. Η μια υποτονική ημέρα διαδέχεται την άλλη, χωρίς πάθος, με ατελείωτες συζητήσεις περί της κρίσης και του τι πρέπει να γίνει και κυρίως από τους άλλους.

Βήμα 4: Το DNA της πώλησης είναι η ακεραιότητα και οι προτεραιότητες που λέγονται, αλλά κυρίως γίνονται. Το τμήμα του δραστηρίου πωλητή είναι η αυτοπειθαρχία σε όλα και κυρίως στα λόγια. Η απόλυτη δοκιμασία στην πώληση είναι η πρόκληση θετικών αλλαγών, η επίλυση των προβλημάτων των πελατών και η ανάπτυξη αυτών. Είναι γνωστό ότι πολλές φορές λέγεται και αρκετές δεν γίνονται. Μετατροπή των συμμετεχόντων σε λύτες προβλημάτων και όχι διαχειριστές αυτών. Τεχνικές ανάπτυξης και ενεργοποίησης όλων. Προσυμφωνία μιας ώρας υψηλής ποιότητας όπου όλοι επιχειρούν πωλήσεις και ενεργοποίηση πελατολόγιου, όχι μόνο του προηγούμενου έτους, αλλά όλων των χρόνων λειτουργίας της επιχείρησης από το έτος ίδρυσής της και μετά. Θέσηση ζώνης prime time (χρόνος πρώτης ποιότητας) που στο ημερήσιο δελτίο θα αναφέρεται ως η ώρα των άσων. Τηλεφωνήματα σε πελάτες-στόχους όλων των κατηγοριών.

Πηγή αφανισμού πωλήσεων 5: Πιστεύουμε ότι έχουμε αλλάξει τις οικονομικές μας συνήθειες αλλά δεν το έχουμε κάνει.

Κοινή λογική: Πρέπει να μαζέψουμε τα χρήματά μας από την αγορά. Κοινή πρακτική: Αναπαραγωγή οικονομικών συμφωνιών και καθημερινών συνθηκών που επιτρέπουν σε υπόλοιπα να αυξομειώνονται και όχι να μηδενίζονται. Ενοχικά αισθήματα που απαγορεύουν ξεκάθαρες νέες συμφωνίες.

Βήμα 5: Εισπράξτε τώρα τις ανεξόφλητες οφειλές. Μετατρέψτε δύσκολους/ουδέτερους πελάτες σε πιστούς/διαφημιστές σας. Διαλύστε την αναβλητικότητα σας. Δημιουργήστε νέα πραγματικότητα/νέους πελάτες/σοβαρές «σπορές». Αλλάξτε τις οικονομικές σας συμφωνίες/προσφέρετε περισσότερα, αλλά όχι την οικονομική σας υγεία.

Σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης, έχετε τη δυνατότητα να παραλάβετε τα βιβλία & το CD του εισηγητή ή/και τις σημειώσεις του σεμιναρίου. Εάν παραγγείλετε τα βιβλία, το CD & τις σημειώσεις η τιμή είναι 72,50 (Προσφορά!). Ρωτήστε μας.

■ ■ ■ Αίτηση συμμετοχής – πληροφορίες: Στα τηλ 210 3414543, 210 3467170 (Κος Γίκας) ή στο info@e-management.gr

> ΠΡΩΤΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΜΑΣ

1. Το σεμινάριο κοστίζει **137 ευρώ το άτομο**, αλλά σας δίνεται η δυνατότητα να το παρακολουθήσετε **ΔΩΡΕΑΝ** και να **χρεωθείτε το ποσό των 72,50 ευρώ** που αφορά το υλικό που δίδεται στο σεμινάριο και αποτελείται από:

- α) το βιβλίο «Ο Λιτός Τρόπος Πωλήσεων»
- β) το βιβλίο «Πωλήσεις σε Τρεις Λέξεις»
- γ) ηχητικό CD με τεχνικές πωλήσεων

2. Στο www.e-management.gr/books.html μπορείτε να κατεβάσετε τις πρώτες σελίδες των παραπάνω βιβλίων του εισηγητή του Χρήστου Λάζαρη.

> ΔΕΥΤΕΡΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΜΑΣ

Δεν υπάρχει χρέωση μεταφορικών για όποιον επιθυμεί να παραλάβει το υλικό του σεμιναρίου (2 βιβλία + 1 CD) συν σημειώσεις σεμιναρίου.

Ισχύς προσφοράς έως 17/12/2010

> ΡΩΤΗΣΤΕ ΜΑΣ

1. Για τη ΔΩΡΕΑΝ συμμετοχή σας και την αποστολή πρόσκλησης για τις βιβλιοπαρουσιάσεις σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη.

2. Για το πότε διεξάγεται αυτό το σεμινάριο σε **Δράμα** και **Καρδίτσα**.

3. Για τα άρθρα που μπορείτε να κατεβάσετε ή/και να τυπώσετε: www.e-management.gr/articles.html