



Business activity of company and subdivisions
Data and progress of activity



Detailed subdivision of changing business activity of subdivisions



The given analysis report allows to estimate to the full a current situation both in all companies and in its subdivisions separately to help advise to predict more precisely immediate perspectives of development of the company or the account of perspectives of positive dynamics of growth.

As a result of investigation of period to do next, have a break-even sales level, increase incomes of direct sales, reduce costs by transportation, strengthen sale channels, carry out personnel training.

COMLINE

a bevételgenerátor

+36 (70) 3939-391 | comline@comline.hu
 1221 Budapest Kocsola utca 5.
www.comline.hu



Bevezető

Hogyan lesz egy értékesítő magabiztos, stabil, nagyteljesítményű?

A standard kérdés, amit minden értékesítőnek fel kell tennie magának!

„Ha találkozok 10 potenciális ügyféllel, akinek van pénze megvenni a termékem/szolgáltatásom, és van is helye a termékemnek/ szolgáltatásomnak az ő életében/üzletében, akkor hány ügyfélnek adok el sikeresen?”

A **MIÉRT** kérdésre a válasz nem **EGY** konkrét ok, hanem **TÖBB OK EGYÜTTES** hatása. A magabiztos, stabil, nagyteljesítményű értékesítők a következő pontok többségében átlagon felül teljesítenek:

1. Emberismeret - megtalálni a közös hangot minden típusú ügyféllel.
2. Szakmai felkészültség, termékismeret – tudja, hogyan fogja értékesé tenni azt amit képvisel.
3. Értékesítési folyamat – tudatosan építi fel minden tárgyalását, hogy rajta ne múljon a siker.
4. Tárgyalástechnikai készségek – stabilan tartja a kezében az irányítást a tárgyalás során.
5. Szervezett értékesítési munka – célcsoporttal dolgozik, célokat tűz ki, jól dokumentálja magát, piacot épít, ahol újra meg újra értékesíthet.

Hogyan lesz hát magabiztos, stabil és nagyteljesítményű egy értékesítő ha a Comline képzí?

Megismeri az értékesítés teljes folyamatát, az emberismereti tudást, a tárgyalástechnika eszközeit, trükkjeit.

Begyakorol minden egyes pontot, átülteti az elméletet a gyakorlatba!

Kipróbálja, használja, amit tanult a mindennapi tárgyalásaiban, így látja mi az, ami jól megy és mi az, ami nem. Korrekciót kap az alkalmazási hibákra, hogy tökéletesre csiszolja magát!

Kialakít egy rendszeres, tervezett munkavégzést!

Akik ezen végigdolgozták magukat, profi értékesítővé váltak, magabiztosak, stabilak, és annyi jutalékot keresnek, amennyit elterveznek!

A Comline szolgáltatása úgy van felépítve, hogy minden felsorolt ponton muníciót adjon az értékesítőknek, begyakoroltassa velük, gyakoronkoskodtassa addig, amíg magabiztosan nem megy a valós életben és mérhetően sikeresebbek lesznek.


Nagy Béla
 értékesítési szakértő

Tartalom

Bevezetés	3
Értékesítést támogató megoldások	6
Kvarc	7
Zafír	10
Rubin	12
Arany	22
Gyémánt	28

Értékesítést támogató megoldások

05

Gyémánt - Konzultációk

- Bevételi stratégia
- Értékesítési folyamat

04

Arany - Értékesítési képzések

Kulcs a sikeres értékesítéshez

Egyéni képzéseink:

- Alap
- Haladó
- Profi

Céges képzéseink:

- Alap
- Haladó
- Profi

03

Rubin - Értékesítési tréningek

Tréningjeink:

- Hideghívás tréning
- Tárgyalástechnika tréning
- Kommunikációs tréning
- Értékesítési vezetői villám tréning

02

Zafír - Értékesítési tudásbázis

Eseményeink:

- Workshop
- Meetup

Eszközeink:

- CD
- Könyv
- Applikáció

01

Kvarc - Sales klub

Díjmentes értékesítési klubtagság

Kvarc

Sales klub

Miért érdemes csatlakozni a Comline Sales Klubjához?

Mert olyan hasonló érdeklődésű emberekhez csatlakozol, akiktől értékes tudást, ötleteket kaphatsz olyan témákban, mint:

- Érteni az értékesítési folyamatot, hogy ne a szerencsén múljon az üzletkötés.
- Megtalálni a közös hangot bárkivel.
- Tudni, hogyan tedd értékessé ügyfeleid számára a terméked.
- Kezelné a kifogásaikat.
- Sikeresen lezárni a megkezdett tárgyalásaidat.
- Magabiztos értékesítőnek érezni magad!

A klubtagság DÍJMENTES!

Amint regisztráltál, azonnal eléred az összes szakmai cikket és rendelkezésedre áll a mobilkönyvtár.

Egyszerűen, gyorsan, az érdeklődésednek megfelelő információval segítünk, hogy eredményesen köss üzletet, több pénzt, sikert nyerve ezzel.

Milyen előnyökkel jár a klubtagság?

- Megismered a Comline értékesítési módszerét, gondolkodásmódját.
- Szakmai cikkeket, tanulmányokat olvashatsz, amiket csak a klubtagok kapnak meg.
- „Gyors diagnózist” kérhetsz, mint értékesítő, vagy mint értékesítési vezető:
– Szakértői konzultáció, vagy értékesítői teljesítményfelmérés formájában.
- Lesz egy mobilkönyvtárad, a sikeres értékesítők „zsebkönyve”, ahol hasznos értékesítői tudásanyagot érsz el éjjel-nappal.



A comline.hu oldalon
tudsz azonnal csatlakozni.

Zafír

Értékesítési tudásbázis

Professzionális eszközök nélkül minden szakember csak egy félkarú óriás.

Az Értékesítési tudásbázis biztosítja minden értékesítési vezetőnek és értékesítőnek az azonnal hozzáférhető tudás forrását.

Amit tudnod kell az értékesítésről, a tárgyalástechnikáról, a vevőkről, az indítógomb megtalálásáról és működésbehozásáról, a kifogáskezelésről, lezárási trükkökről, ajánlaskérésről, a reklamáció kezeléséről, időpont egyeztetésről, áralkuról, érvelésről, a célpiacokról, a keresztértékesítésről, a felülértékesítésről, a stratégiáról, a , na azt itt megtalálod!

Ha olvasni szeretsz, találsz könyvet, amit mindig magadnál tarthatsz a belső zsebedben, vagy a retikülődben.

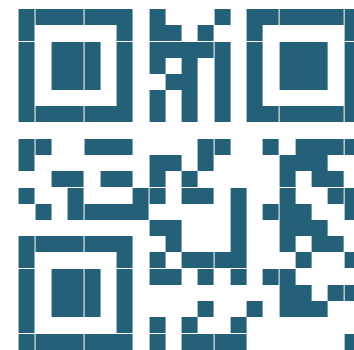
Ha inkább hallgatni szereted a tudás cseppjeit, pl.: vezetés közben, vagy futás közben, akkor hanganyagban kapsz meg minden szükséges tudást!

Ha aktív követője vagy a közösségi csatornáknak, akkor folyamatosan kapsz tudáscseppeket pl.: az #értékesítésitrükkökpraktikák videó sorozatból, vagy az élő bejelentkezésekből.

A tudás, az információ, hatalom. Nem csak az számít, hogy mit tudsz most, az is fontos, hogy tudd, hova érdemes fordulnod, ha munícióra van szükséged!

A Comline Értékesítési tudásbázisa az, ahova mindig érdemes fordulnod, mert működő, gyakorlatias válaszokat találsz benne!

Keresd a comline.hu oldalon!



Rubin

Értékesítési tréningek

Tréningjeink:

- Hideghívás tréning
- Tárgyalástechnika tréning
- Kommunikációs tréning
- Értékesítési vezetői villámtréning

Emlékszem rá, hogy a pályafutásom kezdetén egy 3 napos tárgyalástechnikai programba megpróbáltam MINDEN SZÜKSÉGES TUDÁST belepréselni és átadni.

Imádtam csinálni, élveztem, hogy valódi tudást adok át. Mindig, minden technikát bemutattam, és a résztvevők itták a szavaimat. Sokszor megállítottak és szó-szerint lediktáltatták a mondatokat, amit mondtam, jelszóval, hogy „olyan jó mondatok”!

Az idő előrehaladtával fejlesztettem a gyakorlatokon, kiegészítettem a szolgáltatást, végül a megfogalmazott koncepcióm ez lett:

A magabiztosság a legfontosabb erőforrása az értékesítőnek.

Kiemeltem a legnehezebb, legkevésbé szeretett elemeket, amelyek a leginkább rombolják az értékesítők magabiztosságát és minden elemre külön-külön csináltam egy tréninget, amiket a következőkben részletezek.

Ezzel elértem, hogy **minden értékesítő**, aki eljön **Comline tréningre** garantáltan úgy megy el, hogy fejlődött, **jobb lett!** Úgy megy el, hogy képes a gyakorlatban használni azt, amit tanult!



Hideghívás tréning

Milyen tudást tud megszerezni a résztvevő ezen a tréningen:

Annak az értékesítőnek, aki ezen a tréningen kiképződik soha többet nem lesz problémája a telefonos időpontegyeztetéssel! Képes lesz egy listából annyi tárgyalást beegyeztetni magának, amennyire szüksége van úgy, hogy közben nem égeti el a listáját!

A tréning tematikája:

1. Légy ellenállhatatlan!
2. A sikeres telefonhívás lépései.
3. Légy felkészült a telefonálásra!
4. Legyen egy ütős szöveged, amely 10-ből 9-szer működni fog.
5. Szerezd meg a másik fél figyelmét azonnal!
6. Mondj olyat, hogy meghallgassanak!
7. Mondj olyat, hogy „beengedjenek”!
8. Hogyan kezeld az elutasítást, kifogást?
9. Hogyan tartsd fenn a szándékod úgy, hogy senki se tudjon letörni?
10. Éles időpont egyeztető gyakorlat.

Mennyi időt vesz igénybe?

A tréning teljes hossza 1 alkalom, 6 óra.

Hogyan folyik a tréning?

A tréning csoportos formában zajlik.

Mikor kezdődik a tréning?

A tréning előre meghirdetett időpontban kerül megrendezésre, jelentkezni a web oldalon tudsz. (www.comline.hu/webshop)

Előfeltétel a jelentkezéshez

Értékesítési vezető, vagy gyakorló aktív értékesítő, vagy értékesítési asszisztens vagy, akinek telefonon is kell időpontot egyeztetnie.

Garancia

Amennyiben a nap végén úgy érzed, mégsem azt kaptad, amit vártál és ezt írásban jelzed, akkor a képzés árát 100%-ban visszaadjuk.

Tárgyalástechnika tréning

Milyen tudást tud megszerezni a résztvevő ezen a tréningen:

Annak az értékesítőnek, aki ezen a tréningen kiképződik, kezébe kerül az irányítás és soha többet nem tudja elvenni tőle az ügyfél! Képes lesz magabiztosan tárgyalni és sikerrel érvényesíteni a szándékát!

A tréning tematikája:

1. Az értékesítő szerepe.
2. A tárgyalás lépései.
3. Magabiztosság legfontosabb forrása.
4. Találkozó egyeztetése, „bejutás a döntéshozóhoz”.
5. Felkészültnek lenni.
6. Találkozás az ügyféllel, első jó benyomás.
7. Mitől leszel szimpatikus?
8. Kérdezéstechnika.
9. Prezentációs technika, hatásos érvelés.
10. Kifogások kezelése.
11. Sikeres zárás, elérni, hogy döntsön az ügyfél.
12. Magabiztos, megalkuvás nélküli értékesítés titka.

Mennyi időt vesz igénybe?

A tréning teljes hossza 1 alkalom, 6 óra.

Hogyan folyik a tréning?

A tréning csoportos formában zajlik.

Mikor kezdődik a tréning?

A tréning előre meghirdetett időpontban kerül megrendezésre, jelentkezni a web oldalon tudsz.
(www.comline.hu/webshop)

Előfeltétel a jelentkezéshez

Értékesítési vezető, vagy gyakorló aktív értékesítő, vagy értékesítési asszisztens vagy, akinek aktívan és eredményesen üzletet kell kötnie, vagy az értékesítőt kell támogatnia abban, hogy minél sikeresebb legyen.

Garancia

Amennyiben a nap végén úgy érzed, mégsem azt kaptad, amit vártál és ezt írásban jelzed, akkor a képzés árát 100%-ban visszaadjuk.



Kommunikációs tréning

Milyen tudást tud megszerezni a résztvevő ezen a tréningen:

Az az értékesítő, aki ezen a tréningen kiképződik, soha nem veszíti el a lélekjelenlétét, nem tudják zavarba hozni, elbizonytalanítani. Virtuóz ügyességgel képes kezelni akár nehezen kommunikáló ügyfelet, bőbeszédű ügyfeleket, nehéz kommunikációs szituációkat.

A tréning tematikája 100%-ban kommunikációs gyakorlatokból áll:

1. A kommunikáció összetevői, helyes formája.
2. A figyelmed fókuszálása tárgyalás közben.
3. A nyugalom megtartása és annak elsajátítása, hogy semmivel se tudják kizökkenteni a nyugalmadból az értékesítőt.
4. Hogyan irányítson egy beszélgetést elejétől végéig az értékesítő észrevétel nélkül?
5. Elérni, hogy az értékesítő minden szavát értsék és figyeljenek rá a tárgyalások közben.
6. Hogyan legyen az értékesítő „jó hallgatóság”?
7. Hogyan zárjon le egy tárgyalást, egy beszélgetést az értékesítő, ha már nem akarja folytatni?
8. Hogyan javítsa ki az értékesítő a kommunikációs hibákat?

Mennyi időt vesz igénybe?

A tréning teljes hossza 24 óra, 3 nap.

Hogyan folyik a tréning?

A tréning páros gyakorlatok formában zajlik.

Mikor kezdődik a tréning?

A tréning előre meghirdetett időpontban kerül megrendezésre, jelentkezni a web oldalon tudsz. (www.comline.hu/webshop)

Előfeltétel a jelentkezéshez

Értékesítési vezető, vagy gyakorló aktív értékesítő, akinek aktívan és eredményesen üzletet kell kötnie, vagy az értékesítőt kell támogatnia abban, hogy minél sikeresebb legyen. Az elérhető eredmény hatványozott, ha a tréning előtt a résztvevő elvégezte a Kulcs a sikeres értékesítéshez képzést!

Garancia

Amennyiben az első nap végén úgy érzed, mégsem azt kaptad, amit vártál és ezt írásban jelzed, akkor a képzés árát 100%ban visszaadjuk.

Értékesítési vezetői villámtréning

Milyen tudást tud megszerezni a résztvevő ezen a tréningen:

Az az értékesítési vezető, aki részt vesz ezen az eseményen pontosan felismeri, hogy hol veszítenek el potenciális vásárlókat az értékesítői. Mi az amit nem, vagy nem jól csinálnak az értékesítői és Ő mint vezető, mit tehet ennek javítása érdekében.

A tréning tematikája:

1. A villámtréning célja.
2. Probléma felvetés.
3. Az emberi tényező fontossága.
4. Szakmai felkészültség szerepe.
5. Az értékesítés folyamat kontrollja.
6. Az értékesítő készségei.
7. Az értékesítési munka szervezettsége.
8. Elemzés.
9. A megoldás.

Mennyi időt vesz igénybe?

Az esemény teljes hossza 3 óra.

Hogyan folyik a tréning?

Az esemény szeminárium formában zajlik.

Mikor kezdődik a tréning?

A villámtréning előre meghirdetett időpontban kerül megrendezésre, jelentkezni a web oldalon tudsz. (www.comline.hu/webshop)

Előfeltétel a jelentkezéshez

Értékesítési vezető, vagy gyakorló aktív értékesítő, aki keresi a tartalékot maga és csapata munkájában, hatékonyságában.

Biztosíték

Amennyiben a villámtréninget követően jelentkezelsz a következő képzésre a teljes részvételi díjat beszámítjuk a kiválasztott képzés díjába.

Arany

Értékesítési képzések

Egyéni képzéseink

- Alap
- Haladó
- Profi

Céges képzéseink

- Alap
- Haladó
- Profi

2012. júliusában, 16 év tapasztalatával megfogalmazódott bennem, hogy az értékesítők többsége nem hiszi, hogy egy képzésen a gyakorlati alkalmazást is el lehet sajátítani. Mint egy kötelező gyakorlatot végigcsinálják a szituációs játékokat, de egy percig sem gondolják, hogy majd a „VALÓS ÉLETBEN” is alkalmazni fogják.

2012. szeptemberére kidolgoztam egy olyan tárgyalástechnikai programot, ami garantáltan stabil növekedést hoz mindenkinek, aki elvégzi.

Nagyon bejött! Az élet visszaigazolta az elméletem. **A Kulcs a sikeres értékesítéshez képzés végzettjei egymás után döntötték meg egyéni csúcsteljesítményüket.** Az átlagos stabil növekedés 50% felett volt, de sokan dupláztak, néhányan tripláztak, és volt, aki 3,5 szeres növekedést ért el a következő évben.

Azok a partnereim, akik értékesítőket küldtek a képzésre rövid időn belül arról számoltak be, hogy a **ranglista élén Comline képzett értékesítők állnak és mindig közülük kerül ki a bajnok.**

Verhetetlenek!

A **Kulcs a sikeres értékesítéshez képzés bizonyítottan garantált és tartós eredménnyel képez** ki minden értékesítőt! 2012. Szeptember óta az átlagos növekedés a végzett értékesítők teljesítményében 50%!

Egyéni értékesítési képzés

Milyen tudást tud megszerezni a résztvevő ezen a tréningen?

Az az értékesítő, aki nálunk képződik profi „deszantossá” válik! Bármilyen piaci környezetben képes lesz sikeresen, a piaci átlagból messze kiemelkedve értékesíteni piacképes termékeket.

A tréning tematikája:

1. értékesítési taktika
2. az ügyfél megnyerése
3. emberismeret
4. jó kommunikáció
5. kérdezőtechnika
6. prezentációs technika
7. kifogáskezelés
8. lezárástechnika
9. ajánlaskérés
10. újra értékesítés
11. értékesítési stratégia
12. személyes coaching - Nagy Béla

Mennyi időt vesz igénybe?

Képzés teljes hossza 4 hónap 12 alkalom heti egy nap, napi 8 óra.

Hogyan folyik a tréning?

Képzés személyre szabottan folyik, egyéni tempóban.

Mikor kezdődik a tréning?

Jelentkezéstől számított két héten belül elkezdheti a képzést.

Előfeltétel a jelentkezéshez

Gyakorló, aktív értékesítő, megalapozott termékismeret.

Nem támogatott termékek szolgáltatások

Fegyverkereskedés, szexipar, gyógyszer kereskedelem, önkormányzatok, állami egészségügy.

Garancia

Kettős garanciát vállalunk.

Elő garancia:

Amennyiben az első nap végén úgy érzed, mégsem ez az a képzés, amit szeretnél, akkor visszaléphetsz és a képzés árát 100%-ban visszaadjuk.

Második garancia:

Miután sikeresen részt vettél a képzésen, és a képzést követő, közösen meghatározott időintervallumban nem éred el a 10%-os növekedést akkor 100%-ban visszatérítjük a képzésed árát.

Céges értékesítési képzés

Kulcs a sikeres értékesítéshez képzés

„Magyarország első egyedi fejlődést támogató értékesítési képzése”

Azok az értékesítési csapatok, akik elvégezték ezt a képzést, átlagosan több mint 15%-os növekedést értek el.

Milyen tudást tud megszerezni a résztvevő ezen a tréningen?

Az az értékesítési csapat, akit mi képzünk, profivá válik! Legyen a piaci környezet nehéz, vagy könnyű, növekvő, vagy zsugorodó, képesek lesznek sikeresen, a piaci átlagból kiemelkedve értékesíteni piacképes termékeket.

A tréning tematikája:

1. modul
 - Az értékesítés folyamata, elemei
 - Az értékesítő szerepe
 - Emberismereti alapok
 - Hangolt kommunikáció
 - Gyakorlás
2. modul
 - Időpont egyeztetés új ügyfelekkel
 - Kellemes légkör kialakítása, bizalomépítés
 - Az igények és szükségletek felmérése
 - A megoldás, az ajánlat hatásos prezentációja
 - A kifogások kezelése
 - Vételi jelzések, az üzlet lezárása, áralku
 - Személyes hatékonyság, az értékesítési munka kontrollja
 - Gyakorlás
3. modul
 - szituációs gyakorlatok videó támogatással
 - elemzés, javítás
 - szituációs gyakorlatok videó támogatással

4. modul
 - szituációs gyakorlatok nehéz helyzetek megoldására videó támogatással
 - elemzés, javítás
 - szituációs gyakorlatok nehéz helyzetek megoldására videó támogatással
 - utánkövetés, megerősítés, javítás
 - tapasztalatok átbeszélése, sikerek elismerése, sikertelenségek javítása

Mennyi időt vesz igénybe?

Képzés teljes hossza 8 alkalom, a cég igényeihez igazított ütemezésben, összesen 52 óra közös munka.

Hogyan folyik a tréning?

A képzést a cég profiljához igazítjuk, tréning, workshop, szituációs gyakorlat formában zajlik, előre egyeztetett ütemezésben.

Mikor kezdődik a tréning?

Megállapodást követően, közösen kijelölt időpontban kezdődik a képzés.

Előfeltétel a jelentkezéshez

Piacképes termék, megalapozott termékismerettel rendelkező értékesítők.

Nem támogatott termékek szolgáltatások

Fegyverkereskedés, szexipar, gyógyszer kereskedelem, nem versenypiaci környezetben működő csoportok – pl.: önkormányzatok, államigazgatási intézmények, állami egészségügy,

Garancia

Kettős garanciát vállalunk

Elő garancia: Amennyiben az első nap végén úgy dönt a vezető, hogy mégsem ez az a képzés, amit a csapatának keresett, akkor visszaléphet és a képzés árát 100%-ban visszaadjuk.

Második garancia: Amennyiben a képzés zárását követő, közösen meghatározott, időszakban nem nő a csapat teljesítménye 10%-kal a képzést megelőző azonos időszak teljesítményéhez viszonyítva, akkor 50%-ban visszatérítjük a képzés díját.

Csúcskonzultáció vezetőknek

Stratégia felállítása, ami láthatóvá teszi a piacban rejlő potenciált

Ezt a konzultációt akkor érdemes megrendelni egy vezetőnek, amikor:

1. nem éri el az értékesítési csapat a kitűzött forgalmi, bevételi, vagy profit célokat.
2. amikor hullámszik a csapat teljesítménye
3. amikor a piac gyorsabban fejlődik, mint az értékesítési csapat teljesítménye
4. amikor nem elég motiváltak az értékesítők és nem hajtanak eléggé
5. amikor csökken a teljesítménye a csapatnak
6. amikor egyet nem értekek vannak az értékesítők és a szervezet egyéb részei között
7. amikor egyre több az ügyfelek felől jövő reklamáció

Mit kap a megrendelő:

egy kidolgozott értékesítési stratégiát, amit az értékesítési csapat ért és egyetért benne. Olyan értékesítési csapatot, akik egységesen hajlandók a stratégiában kitűzött célok elérésén dolgozni. Olyan értékesítési csapatot, akiket motivál a kihirdetett stratégiai.

Mit kap egy értékesítő:

megismeri az aktuális stratégiai célokat és az eléréséhez vezető terveket. Össze tudja egyeztetni a személyes céljait a csapat céljaival és ki tudja dolgozni, hogy fogja elérni a személyes céljait is, miközben a stratégia megvalósításán dolgozik. Motiválttá válik.

Stratégia felállítása konzultáció, ami láthatóvá teszi a piacban rejlő potenciált

Ez a lépés opcionális. Ha teljesen ki van dolgozva, ismertté van téve a csapat számára és a munkatársak értik, követik egységesen, akkor ez a lépést kihagyható.

A konzultáció célja:

minden résztvevő értse a stratégiai célt és a piaci szituációt, teljes energia bedobással dolgozzon a stratégia megvalósításán és egységesen lássa a piacban rejlő potenciált.

Ehhez a vezetővel közösen kidolgozzuk az aktuális piaci helyzetre illeszkedő értékesítési stratégiát.

Lépései:

1. stratégiai cél pontosmeghatározása, megfogalmazása
2. a stratégiai célhoz tartozó ideális kép kidolgozása, leírása
3. erősségek/gyengeségek elemzés elvégzése, a kapott adatok kiértékelése a stratégia szempontjából
4. a cselekvési irányok meghatározása, mit kell erősíteni, mit kell pótolni, mit kell megváltoztatni
5. programok kidolgozása, felelősök hozzárendelése, irányszámok, határidők meghatározása

A stratégiai tervezés során reálissá válik minden résztvevőnek, hogy mekkora potenciál rejlik a jelenlegi piacban. Egyetértést alakítunk ki az erősségek kihasználásban és stratégiát dolgozunk ki a gyengeségek kezelésére.

Minden programhoz rendelünk felelősöket, határidőket, irányszámokat. Meghatározzuk az ellenőrzési pontokat. Megegyezünk a hatékony munkaszervezés kereteiben.

A konzultáció során műhelymunka keretében minden résztvevő aktívan dolgozik a célok meghatározásán, az ideális kép kidolgozásán, az elemzésen.

Időbeosztás:

Az értékesítési stratégia felállítási konzultáció időtartama 2x1 nap.

az első napon a vezetővel dolgozunk

a második napon közösen a csapattal a teljes egyetértés eléréséig



Csúcs konzultáció cégeknek

Hatékony értékesítési folyamatok, elégedett ügyfelek -konzultáció

Ezt a programot akkor érdemes megrendelni egy vezetőnek, amikor:

1. amikor egyet nem értések vannak az értékesítők és a szervezet egyéb részei között
2. amikor egyre több az ügyfelek felől jövő reklamáció
3. amikor erős az árverseny, és a legkisebb hatékonyságnövekedés is piaci előnyt jelent
4. amikor a belső hatékonyságnövelés a stratégia része
5. amikor a szervezetben „egymásra mutogatás” van, és senki nem akar teljes felelősséget vállalni az ügyfelekért és elégedettségükért
6. amikor túl nagy a fluktuáció, és káosz van a csapatban
7. amikor hibás teljesítések okoznak konkrét ügyfél és bevétel veszteséget a cégnek

Mit kap a megrendelő:

felmért és „kiegyenesített” értékesítési és termelési folyamatot, ahol minden lépés a sikeres értékesítést és az elégedett ügyfélgenerálást támogatja úgy, hogy közben az maximálisan megérje a cégnek. A kidolgozott folyamatot megismeri a teljes cég és az alapján javul az egyetértés és a termelési hatékonyság.

Mit kap egy értékesítő:

ügyfélorientáltan kidolgozott értékesítési és termelési folyamatot, amiben tudatosan tudja az értékesítő generálni az ügyfél elégedettséget és együttműködésre számíthat mind a pénzügy, mind a termelés/szolgáltatási részleg munkatársai részéről.

Hatékony értékesítési folyamatok, elégedett ügyfelek -konzultáció

Ezt a lépést minden esetben érdemes megcsinálni, amikor a belső folyamatok szervezettsége, standarditása nem éri el a piaci követelmények szintjét és e-miatt értékes ügyfeleket veszíthet a cég, vagy az értékesítő. Továbbá, minden olyan esetben, amikor gyakoriak az ügyfélpanaszok, hibás teljesítések és az abból adódó jóvátételek, veszteségek.

A konzultáció célja:

értékesítés nézőpontból átvilágítani a folyamatokat az ügyfélkapcsolat felvételétől, az ajánlatadáson keresztül, a szerződéskötésen át, a számlázáson keresztül, a tényleges teljesítésig (kiszállítás, szolgáltatás) és ügyfél elégedettség ellenőrzésig.

Ehhez a vezetőkkel közösen dolgozunk:

1. Folyamatleírás elkészítése a kapcsolatfelvételtől a szolgáltatás/termék ügyfélhez való eljuttatásáig
2. Folyamatleírás alapján folyamatábra elkészítése, ami alapján mindenki képes látni, hogy honnan-hova-mi áramlik a mindennapi munka során
3. A folyamatábra alapján a munkakörök pontosítása, felelősségi körök pontosítása, a munkakörökhöz teljesítmény mérőszámok rendelése
4. A kidolgozott folyamatábra, munkakörök, felelősségi körök ismertté tétele, gyakorlatba beültetése
5. folyamatjavító program elindítása a mindennapi munkába, a változtatások megszilárdítása

A közös munka során, ügyfélközpontú szemlélettel világítjuk át a teljes termelési/szolgáltatási folyamatot az értékesítéstől a minőségbiztosításig.

A cél az, hogy megtaláljunk minden szabályozatlanságot, minden „szokásjogon” alapuló gyakorlatot, ami ma már nem szolgálja a piac, az ügyfél, és a cég érdekeit.

Az elvégzett munka eredményeként, a vezetők látják a teljes folyamatot, kidolgozzák a folyamatok elvégzéséhez szükséges feltételeket, követelményeket. A szervezetben esetlegesen jelen lévő konfliktusok forrásait meg tudják szüntetni.

A program eredményeként előáll az az folyamatábra, ami 100%-ban mutatja a jelenlegi értékesítési, pénzügyi és termelési/szolgáltatási folyamatot, lépésről-lépésre.

Időbeosztás

A hatékony értékesítési folyamatok, elégedett ügyfelek - konzultációtervezett idő beosztása: 5x1 nap.

1-2. nap folyamatleírás elkészítése az értékesítéstől a minőségbiztosításig

- 3. nap folyamatábra elkészítése
- 4. nap munkakörök, felelősségi körök pontosítása, munkakörökhöz tartozó teljesítmény mérőszámok meghatározása
- 5. nap a teljes folyamat ismertté tétele a csapat számára, a teljes egyetértés eléréséig



+36 (70) 3939-391 | comline@comline.hu | 1221 Budapest Kocsola utca 5.
www.comline.hu
