

12 Σύγχρονοι τρόποι & στρατηγικές

Εξεύρεσης & προσέγγισης υποψήφιων πελατών

Διάρκεια 5 ώρες

Θεματολογία

Είστε πωλητής;

Σας απασχολεί η εξεύρεση νέων και σωστών υποψήφιων πελατών; είστε μανάτζερ πωλητών;

Μήπως έχετε «στεγνώσει» από ιδέες;

Είστε διευθυντής πωλήσεων;

Χρειάζεστε «έξυπνα» κείμενα και στρατηγικές για να προσεγγίζετε τους σωστούς υποψήφιους πελάτες;

Είστε επιχειρηματίας;

Ξέρετε με ποιους τρόπους μπορείτε να διαφοροποιηθείτε από τους ανταγωνιστές σας, όσον αφορά την εξεύρεση πελατών;

Είστε στις πωλήσεις;

Θέλετε να μάθετε ποιοι είναι οι καλύτεροι τρόποι για να προσεγγίσετε ποιοτικούς ανθρώπους που θα γίνουν πελάτες σας;

Εκπαιδεύετε πωλητές;

Πώς μπορείτε να τους βοηθήσετε να δημιουργήσουν ένα ποιοτικό πελατολόγιο;

Εκπαιδεύετε δίκτυα πωλήσεων;

Ξέρετε με ποιες συγκεκριμένες ενέργειες μπορούν οι πωλητές σας να προσελκύσουν νέους ποιοτικούς πελάτες;

Ένα σεμινάριο ειδικά σχεδιασμένο για τις δύσκολες εποχές μας, που εγγυημένα δίνει τις ιδέες, τις τεχνικές, τις στρατηγικές, τα κείμενα και τις μεθόδους για να αποκτήσετε ένα υψηλής ποιότητας πελατολόγιο!

- Πώς να προσεγγίσω συγγενείς και φίλους διακριτικά; Τι να τους πω και πώς;
- Πώς να κάνω πελάτες μου όλους εκείνους από τους οποίους αγοράζω σε καθημερινή βάση;
- Πώς να ξεπερνάω την αμφισβήτηση και καχυποψία του περιβάλλοντός μου στο να μου δώσουν συστάσεις;
- Με ποιους άμεσους και πρακτικούς τρόπους μπορώ να έχω μια ανεξάντλητη εισροή υποψηφίων;
- Μπορώ να εξειδικευτώ σε επαγγέλματα που εγώ θέλω και που μου ταιριάζουν;
- Πώς να προσεγγίσω μεγάλους πελάτες; (Αναλυτικά με σύγχρονα κείμενα)
- Τι τρόπο να χρησιμοποιήσω για να πουλήσω διακριτικά στους υπάρχοντες πελάτες μου; (Μεθοδολογία και κείμενα)
- Πώς να χρησιμοποιήσω τις κλαδικές εκθέσεις για να βρίσκω μεγάλους πελάτες και να κλείνω δουλειές;
- Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος για να ζητώ συστάσεις;
- Μπορώ να χτίσω ένα «πυραμιδικό σύστημα» επαγγελματικών συστάσεων και πώς; (Με ειδικά κείμενα)
- Τι είναι το Project Pyramid και πώς να εξασφαλίζω τη συνεργασία μεγάλων κέντρων επιρροής;
- Τι είναι το Project Group Exhibition; Πώς να το χρησιμοποιώ;
- Τι είναι και πως μπορώ να αξιοποιήσω το Seminar Selling;
- Πώς να προσεγγίσω δικηγόρους, γιατρούς, φοροτεχνικούς; (Με κείμενα)
- Πώς αποδεικνύονται στην πράξη όλες αυτές οι τεχνικές;
- Βήμα - βήμα αναλυτικά όλες τις διεργασίες.
- Υποδείγματα επιστολών, φαξ και e-mails.
- Αναλυτικά κείμενα λεκτικής επικοινωνίας σε ξεχωριστό φάκελο ανά project.
- Ειδικά έντυπα αφομοίωσης.
- Ερωτηματολόγια (ανά περίπτωση).