

Quota® – Értékesíts okosan!



**Az értékesítők 96,5%-a utálja a sales meetingeket.
Az értékesítési tréningeket pedig még jobban utálják.**

Potenciális ügyfelek gyűjtése, a lehetséges célpontok értékelése, hideghívások, follow-up meetingek, ajánlatok előkészítése. Az értékesítők mindennapjai. Minden sikeres account menedzser munkájának alapja a folyamatvezérelt számháború. De mi van a kezdőkkel és azokkal, akik egyelőre nem látják át rendszerszinten az értékesítési folyamatmenedzsmentet, akik számára a sales training csak egy kötelező rossz?

A Quota® módszer egy játékba ültetett training program, melynek alapjául a sales aktuális legjobb gyakorlatai szolgálnak.

A játék az értékesítés 10 fő lépése köré épül, a potenciális ügyfél felismerésétől a kereszt- és továbbértékesítés kezdeményezéséig. A csapatok valódi díjakért szállnak harcba, így alakul ki az az emocionális érintettség, ami által az újonnan elsajátított tudásanyag a játékosok mindennapi tevékenységeibe sikeresen beépül.

Ha elsőként nyomsz a csengőre és helyes választ adsz, Quota® dollárokkal gazdagodsz, és csapatod közelebb kerül a fődíjhoz.

A Quota® módszer érdeklődést ébreszt a legszárazabb, de egyben legszükségesebb készségfejlesztés iránt!

Az értékesítésen kívüli területeken is.

A kétnapos kurzus után a résztvevőknek alapos, átfogó elképzelésük lesz arról, mi visz előre az üzleti életben. A játékban együtt versenyző csapatok tagjainak pedig közös nyelvük alakul ki az értékesítési tölcserhez kötődő tevékenységek megvitására.

A tudatos üzletfejlesztési ismereteket az interakció és a beépülő tudás teremti meg.

Quota®:nem csak értékesítőknek!