action lab blended with passion

SALES ENGINE RELOAD

powered by Vezető a Grillen & VALÉR

action lab

#salesstratégia
#salesfolyamat
#salesműködés
#blendedprogram
#e-learning

– Szia, Csanád! Ahogy korábban értesültél, a HR-nél kiértékeljük a képzéseket, amiket az elmúlt egy évben tartottunk a cégen belül. Nálatok is volt egy komolyabb sales tréningsorozat, és téged mint sales vezetőt kérdezlek, hogyan látod hét-nyolc hónap távlatából, jók az eredmények?

– Meg kell mondjam, Lili, hogy a tréning tartalma és a tréner is igazán inspiráló volt, mindenképpen átlagon felüli. Viszont bevallom, mostanra mintha kopnának a megtanultak, küzdök azzal, hogy fenntartsuk a korábbi lendületet.

– Hogyhogy? Történt valami?

– Rengeteg a változás… Azt hiszem, szem elől tévesztettük, hogy a tréning pontosan hogyan támogatja az értékesítési stratégiát. Talán soha nem is tudtuk pontosan…

– Hozzunk be újra misszió-vízió workshopot?

– Nem, inkább arra lenne szükség, hogy a sales tréning egy az egyben illeszkedjen a stratégiához és gyakorlati oldalról erősítse is meg azt, ami néhány salesesnek túlságosan elméleti.

– Jegyzetelek…

– Fontos lenne még, hogy a fejlesztés ne érjen véget ott, hogy megértünk egy megközelítést, meg gyakorolunk pár alkalommal. Minden résztvevőre egyénileg testre szabott tartalmat és havi szinten ismétlődő rövid, frissítő sessionöket szeretnék.

– Egészen álomszerűnek hangzik…

– És ha már itt tartunk, minden best practice-t le kellene dokumentálni, hogy az új belépők is rögtön tudjanak csatlakozni. Na, Lili, ehhez mit szólsz?

– Köszi, Csanád, rajta vagyok! Mindig is szerettem a lehetetlen küldetéseket.

HÁNYSZOR FORDULT ELŐ, HOGY BÁR A TRÉNINGÜZENETEK HASZNOSAK VOLTAK, DE MÉGSEM ÉPÜLTEK BE A MINDENNAPOK GYAKORLATÁBA?

A legjobb tréning is akkor lesz hatékony, ha a szervezeti stratégiához illeszkedik, és a folyamatokkal egymást támogatják.

Mindezt úgy érjük el, hogy a jól strukturált értékesítési stratégia mindennapi ügyfélközi viselkedés szintjére adaptálásával egy fenntartható, sokszorozható, önállóan működtethető, valamint közös működési normarendszert biztosító értékesítési eszközrendszert alakítunk ki.

AZ E2E ÉRTÉKESÍTÉSFEJLESZTÉSI MODULÁRIS KERETRENDSZER ÉS MÓDSZERTAN 3 ALAP PILLÉRE

- ÉRTÉKESÍTÉSI STRATÉGIA
- ÉRTÉKESÍTÉSI FOLYAMAT
- ÉRTÉKESÍTÉSHEZ SZÜKSÉGES KULCSKÉSZSÉGEK

NEM A SZÜLETETT ÉRTÉKESÍTŐKET KERESSÜK, HANEM AZT A MÓDSZERTANT, AMIVEL KIEMELKEDŐEN EREDMÉNYES ÉRTÉKESÍTŐI MŰKÖDÉST LEHET FEJLESZTENI.

A TÖKÉLETES ÉRTÉKESÍTŐ

SALES ENGINE RELOAD

E2E értékesítésfejlesztési moduláris keretrendszer és módszertan

ÉRTÉKESÍTÉSI STRATÉGIA

- A működési és stratégiai helyzetértékelést követően az **értékesítési stratégia auditálása, finomhangolása vagy kialakítása stratégia ház módszertannal.**
- Az **értékesítési stratégia bevezetésének** és szervezeten belüli beágyazódásának támogatása.

ÉRTÉKESÍTÉSI FOLYAMAT

- **Értékesítési stratégiához illeszkedő értékesítési folyamat auditálása, finomhangolása vagy kialakítása.**
- A különböző célcsoportoknak megfelelő ügyfélérintési pontokra fókuszáló modul.
- Standardizált folyamat minden értékesítő számára.

ÉRTÉKESÍTÉSHEZ SZÜKSÉGES KULCSKÉSZSÉGEK

- **A karizmatikus értékesítési-ügyfélkezelési kommunikációt fejlesztjük,** kiemelt fókusszal a következőkre:
  Belső és külső ügyfél-elégedettség és ügyfélélmény, értékesítési konverzió (szerződési-megrendelési arány, cross-sell, upsell, ajánlás), kosárösszeg, jövedelmezőség.
- 21. századi tartalomfogyasztási szokásokra épülő **blended** (e-learning és tréner által vezetett) **moduláris folyamat**.
- **100%-ban gyakorlati fókuszú**, aktuális és életszerű példákon keresztül építjük be az elméleti tudást a mindennapi gyakorlatba. Ezt segíti az egyénileg testreszabott, ügyfélérintési pontokra fókuszáló **kommunikációs kézikönyv**.

SALES ENGINE → RELOAD ←

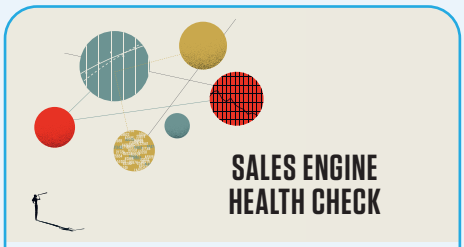
action lab

A FEJLESZTÉSI FOLYAMAT

Az egyes modulokhoz megadott óraszámok irányadóak, a diagnózis alapján testreszabjuk az egyes elemek időigényét.

A folyamat bizonyos elemei párhuzamosan zajlanak.

TANÁCSADÁS/SZŰK KÖRŰ WORKSHOPOK



1. DIAGNÓZIS — 3 ÓRA

2. ÉRTÉKESÍTÉSI STRATÉGIA AUDIT — 4-6 ÓRA

3. CHANGE MANAGEMENT — 4-8 ÓRA

4. ÉRTÉKESÍTÉSI FOLYAMAT DESIGN — 3-4 ÓRA

6. PLAYBOOK ÖSSZEÁLLÍTÁSA — 3-4 ÓRA

A TELJES ÉRTÉKESÍTŐI CSAPATOT ÉRINTŐ PROGRAMOK

5. VONZALOM ALAPÚ ÉRTÉKESÍTÉS (VALÉR) PROGRAM — 10-12 HÉT

7. PLAYBOOK TESTRESZABÁSA AZ ÉRTÉKESÍTŐKRE — 4-5 ÓRA

8. GYAKORLÓ ALKALMAK — 2.5 ÓRA / ALKALOM / CSOPORT

SALES ENGINE → RELOAD ←

action lab

A FOLYAMAT LÉPÉSEI

1. DIAGNÓZIS

Működési és stratégiai helyzetértékelés keretén belül feltérképezzük az erősségeket és a fejlesztendő területeket az értékesítési szervezetben. A helyes és pontos diagnózist a teljes értékesítői szervezet körében végzett felmérés is biztosítja.

2. ÉRTÉKESÍTÉSI STRATÉGIA

Megismerjük az értékesítés stratégiáját, valamint felmérjük az abban szereplő vízió, misszió, mérföldkövek és értékek összhangját. Megvizsgáljuk, hogy elég pontosak-e ahhoz, hogy a program ráépíthető legyen és az értékesítési szervezet ideális működését biztosítja-e. Szükség esetén kiegészítjük és finomhangoljuk.

3. CHANGE MANAGEMENT

Kidolgozzuk, hogy hogyan engedjük útjára a stratégiaházat a szervezetben és támogatjuk annak beépülését. Stratégia ház vízesés keretén belül szervezeti egység szintig, sőt akár egyéni szintig leképezzük a stratégia házat.

4. ÉRTÉKESÍTÉSI FOLYAMAT DESIGN

Definiáljuk az ügyfélszegmenseket. Beazonosítjuk az egyes szegmensek viselkedési jellemzőit, majd az egyes ügyféltípusokhoz meghatározzuk az ügyfélérintési utakat és pontokat, és végül összeállítjuk az értékesítési folyamat drótvázat.

5. VALÉR PROGRAM

A Vonzalom Alapú Értékesítés (VALÉR) program egy értékesítési és ügyfélkezelési típustól és feladatkörtől független, karizmatikus értékesítési/ügyfélkezelési kommunikációt fejlesztő képzés, amelynek során digitális tananyagokból és személyes gyakorlóalkalmakból alakítjuk ki a résztvevőkre, az értékesítési, stratégiai és folyamatra szabott megoldásokat.

6. PLAYBOOK ÖSSZEÁLLÍTÁSA

Összegyűjtjük az értékesítési folyamat egyes elemeihez a legjobb kommunikációs gyakorlatokat.
Az értékesítési folyamat összes ügyfélérintési pontjára összegyűjtjük és kidolgozzuk a kommunikációs mintákat egy összefoglaló dokumentumba rendezve. Ez az általános értékesítési kommunikációs kézikönyv lesz az alapja a következő pontnak, vagyis az egyéni kézikönyvek összeállításának.

7. PLAYBOOK TESTRESZABÁSA AZ ÉRTÉKESÍTŐKRE

Minden értékesítő saját stílusához illeszkedő módon testreszabjuk a kommunikációs mintákat aktív tréneri támogatással, vagyis mindenkinek kialakul a saját egyéni kézikönyve.

8. GYAKORLÓ ALKALMAK

Valódi mini-esettanulmányokon keresztül, „felkészített idegenek” bevonásával a karizmatikus értékesítői működés gyakorlása és visszajelzés.

LIVE TRAINER

DIGITÁLIS, ÉLŐ ÉLMÉNY

A távoli tréningtartáshoz egy olyan platformot alakítottunk ki, mely lehetőséget nyújt arra, hogy a felhasználók egy funkcióvesztés nélküli tréningen, vagy fejlesztési folyamaton vegyenek részt:

- közvetlen kommunikáció a trénerrel
- páros és kiscsoportos feladatok
- online, multimédiás, interaktív munkafüzet
- közösen készített dokumentumok
- szituációs gyakorlatok
- „felkészített idegenekkel” folytatott beszélgetések visszajelzéssel
- home office kompatibilis

KLASSZIKUS, SZEMÉLYES CLASSROOM ÉLMÉNY

Hosszú éveken át éltünk át fejlesztéseket élőben, közösségben, osztályteremben. Persze ennek mindig meglesz a maga varázsa, még, ha a szerepe – a technológia előretörése miatt – érezhetően csökkeni is fog a jövőben.

AZ ACTIONLAB DIGITÁLIS PLATFORMJÁN MINDEN CSATLAKOZÁSI PONT, TUDÁSANYAG, SZEMLÉLTETŐ VIDEÓ, ILLETVE AZ INTERAKTÍV MUNKAFÜZET LEÍRÁSAI ÉS FELADATAI IS ELÉRHETŐEK A RÉSZTVEVŐK SZÁMÁRA.

ACTIONLAB MIÉRTEK

Tünékeny dolog a szenvedély. Gyakran változik a tárgya, az eredője.

Olyan szenvedélyeinkkel foglalkozunk, amelyek hosszú ideje foglalkoztatnak, mozgatnak minket, amelyek állandóak.

Mivel az iskolában ezekre nem tanítottak meg minket, ezért magunkon gyakorlunk, olykor **komfortzónán kívül kísérletezünk, hogy jobbak legyünk.**

Pókerezünk, hogy jobb döntéseket hozzunk.

Üzletelünk és tárgyalunk, hogy fejlődjünk a pókerben.

Figyelünk és elemzünk, megbeszélünk, utazunk, **hogy értsük az embereket, a környezetet.**

Az érzelmeket.

Idegenekkel ismerkedünk, Szingapúrba költözünk, hogy kiismerjük a vonzó működést, a karizmát, a bizalom kialakulásának törvényszerűségeit.

Leszokunk a cigiről, hogy értsük: mitől változnak az emberek, és miért nehéz megváltozniuk.

Mi kell ahhoz, hogy fennmaradjon a viselkedésváltozás.

Kutatjuk és gyakoroljuk, hogy hogyan adhatnánk át. Kell valami közeg, hogy másnak is megmutassuk, hogy megtanítsuk. **Mert nem kell ezekre születni. Meg is lehet tanulni.**

A közeg az Actionlab. Magyarországon, Szingapúrban, Kínában, Ausztriában és Lengyelországban.

Egyelőre.

SALES ENGINE ÜGYFELEINK

EY Building a better working world

trenkwalder

otpbank

united consult

CORDIA

PROFESSION

LIVING

DECOR FLOOR

Dunapack Packaging PRINZHORN GROUP

antalis Just ask Antalis

OXYGEN wellness · fitness

roar.

profirent más mint gépkölcsönző

action lab

blended with passion

www.actionlab.hu