

VALÉR

VONZALOM ALAPÚ ÉRTÉKESÍTÉS



#blendedjourney
#elearning
#tárgyalás
#értékesítés
#folyamat

– Próbáltad keresni?

– Persze, de azt üzente, folyamatosan meetingjei vannak, majd ő jelentkezik.

– Pedig nemrég, már egyszer majdnem rábólintott, nem?

– Igen, de a múltkori hívásnál is nagyon elfoglalt volt, nem is tudtam végigmondani a teljes konstrukciót, szinte „rámtette” a telefont.

– Megtudtál valami olyan részletet, ami nekik kifejezetten fontos vagy ami ahhoz kell, hogy összejöjjen az üzlet?

– Sajnos nem mondanám, hogy különösebben bizalmi a kapcsolatunk. Leginkább arról beszéltem vele, hogy mi mit tudunk nyújtani és miben vagyunk mások, mint a versenytársak.

– Ha jól értem, lenyomtad neki a szokásos céges szöveget? Így nehéz személyes viszonyt, vagy bizalmat kialakítani, hogy nem lát benned mást, csak egy arctalan értékesítőt.

– Én az üzlet miatt megyek a meetingekre, nem haverkodni.

– Azt hiszem, a lényegét nem érted...

MIT GONDOL, HÁNY ÜGYFELET VESZÍT EL AZ AZ ÉRTÉKESÍTŐ, AKI NEM ALAKÍT KI, VAGY ŐRIZ SPECIÁLIS KAPCSOLATOT AZ ÜGYFELEIVEL? MERT AZ ÉRTÉKESÍTŐ ÉS AZ ÜGYFÉL KÖZÖTT EGYSZERŰEN NEM ALAKUL KI KAPCSOLÓDÁS VAGY MERT "HIÁNYZIK A KÉMIA"?

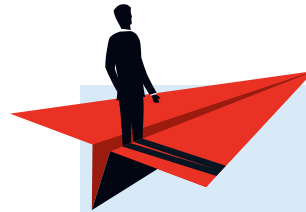
AZT MÁR RÉG TUDJUK, HOGY A „NAGYON HASONLÓ TERMÉKEK” IDEJÉT ÉLJÜK.

Azt is tapasztaljuk, hogy egyik értékesítő is olyan, mint a másik. Felkészült a termékéből és a saját cégéből. Fejből darálja az USP-ket, egymás után teszi fel a nyitott kérdéseket. Pár óra múlva az ügyfél már nem is emlékszik rá. Sőt, lehet, hogy egy felpörgött gazdasági helyzetben az ügyfél a videóhívás végét sem várja meg, hogy „lerázza” az értékesítőt.

A könnyen felejthetőség oka egyszerű: ugyanazokra meggyőzési technikákra képezték őket: figyelem, érdeklődés, igény, cselekvés (AIDA), vagy tulajdonság, előny, haszon.

EGYIK ÉRTÉKESÍTŐ EMIATT LEGTÖBBSZÖR PONT OLYAN, MINT A MÁSIK.

A Vonzalom alapú értékesítés tréninget azoknak fejlesztettük ki, akik kivételesek akarnak lenni. Manapság az ügyfelek legtöbbször nem azért döntenek egy cég mellett, mert az nagyszerű termékeket kínál.



VÉGIGJÁRTUK A KÖTELEZŐT:

értékesítési ciklus, tárgyalási folyamat, USP, haszonérv. Jó, jó, merült fel sokszor, de hol az ember? Hol van az értékesítő:

- akit maguktól hívnak az ügyfelei, ha szükségük van valamire,
- akit kézről-kézre ajánlanak,
- akit gyorsan visszahívnak, és akinek érdemben válaszolnak a leveleire,
- aki az ügyfelekkel tölti az ügyféltalálkozót,
- aki az üzleti partnerekkel baráti, közeli viszonyt ápol,
- aki az utolsó ajánlatot adhatja,
- egy válsághelyzetben megtartja az ügyfeleit, és azok bizalmát
- akiben BÍZNAK és akit KEDVELNEK az ügyfelek?

A PROGRAM FŐBB TÉMÁI

- Hogyan lesz élmény az ügyféltalálkozó?
- A bemutatkozás művészete
- Tanulható vagy velünk születik? Vonzalom-mítoszok, önbizalom és rátermettség
- Mi dől el a fejünkben? Félelmek, önkorlátozó feltételezések, kezelése, uralása
- Minden pillanatban szereplünk!
- A vonzó alapl működés: Láng, Szellem, Szabad
- Érzelmi stimuláció, több mint információ átadás
- A mesterkommunikátorok titkai: történetmesélés
- Személyes karakter, személyes brand
- Élő készségek digitális csatornákra áttöltetése
- Empatikus kapcsolódás klisék nélkül

A PROGRAM VÁRHATÓ EREDMÉNYEI

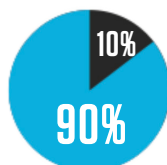
FEJLESZTETT KOMPETENCIÁK

- Személyes meggyőzőkészség
- Konfliktuskezelés
- Értékesítési folyamatgondolkodás
- Delegálás, bevonás
- Prezentációs készség
- Magabiztos fellépés
- Kapcsolatteremtés
- Kifogáskezelés
- Tárgyalástechnika

ÉRINTETT KPI-OK

- Értékesítési ciklus
- Szerződéskötési arány
- Ügyfél- és forgalom lemorzsolódási arány Cross-sell és az upsell arány
- Az ajánlásból származó lead arány
- Net Promoter Score
- Árrés
- Aktív személyes network
- Prospect ügyfelek aránya a rendezvényeken
- Belső és külső ügyfél-elégedettség

GYAKORLAT-ELMÉLET ARÁNY:



BLENDED TRÉNING FOLYAMAT

 DIGITAL

 LIVE TRAINER

ELŐKÉSZÍTÉS

30

PERC / FŐ



KICK OFF

Ismerd meg mi vár rád!

60

PERC / FŐ



DISCOVERY SESSION

Nézz tükörbe, kapj profi visszajelzést!

10

PERC / FŐ



MINI360

„Miben fejlődjek?” - kérdezz meg öt fontos embert!

BLENDED FEJLESZTÉS

6-15

HÉT

 TANULÁS / TUDÁSÁTADÁS

 GYAKORLÁS / TESTRESZABÁS

INTERAKTÍV SZOROZAT

8 EPIZÓD



30

PERC / EPIZÓD

KÜLDETÉSEK

TUDÁSPRÓBÁ

 ACTION SESSION

KIS LÉTSZÁM ESETÉN

1/4-1/2 NAP 1 NAP

 BÁLTEREM WORKSHOP

NAGY LÉTSZÁM ESETÉN

1/4-1/2 NAP 1 NAP

TRÉNING

1/4-1/2 NAP 1 NAP



TEAM COACHING

Tapasztalj, oszd meg, fejlődj!

1/4-1/2 NAP 1 NAP



GYAKORLÓ ACTION SESSION

Próbáld ki, építsd be a professzionális visszajelzést!

1/4-1/2 NAP 1 NAP



BÁLTEREM WORKSHOP

Éld át nagy csoportban, fejlesszétek egymást!

UTÁNKÖVETÉS

Az utánkövetés módja függ a választott tréning témájától

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.

KICK OFF

Szeretjük megnyitni a Google térképet, mielőtt elindulunk a hegyekbe pihenni, hogy lássuk, milyen hosszú és jellegű út vár ránk. Megismerkedés, elvárásmenedzsment, meglepetések minimalizálása, energiamedzsment.

DISCOVERY SESSION

Sok módszer létezik annak feltérképezésére, hogy mit kell fejleszteni. Ezen módszerek közül a Discovery Session adja meg az egyik legpontosabban a fejlesztési irányokat. A DS során a felmért kompetenciákat a valóságot szimuláló helyzetekben két független értékelő vizsgálja. Több szem pedig többet lát. Kiderül, hogyan lesz szubjektív véleményekből egy közel objektív. Így válik lehetővé, hogy minden résztvevő az előre meghatározott kompetenciák és ezek pontos, viselkedésben megnyilvánuló leírása alapján, személyre szabott visszajelzést kapjon. A célja nem a mérés, hanem egy „tükörbe nézés” a tréning előtt. A konkrét cselekvésekhez, viselkedéshez kötött személyes visszajelzés nagyobb elkötelezettséget, motivációt teremt a változásra, fejlődésre.

MINI 360 FELMÉRÉS

A résztvevők megkérdezik 6 embert, akinek a véleménye fontos a számukra. A kérdés egyszerű: mi az, amiben a kérdésfeltevő leginkább fejlődhetne az adott fejlesztési témában.

E-LEARNING – INTERAKTÍV SZOROZAT

1-3 heti rendszerességgel interaktív sorozat formájában érkező XXI-ik századi kaland, amely információt ad át, inspirál, készségeket fejleszt, majd visszamér, miközben – a résztvevők szempontjából talán a legfontosabb, hogy – „sorozatnézés élményt” okozva szórakoztat. 8 fejezet, 7–21 hét időtartamú fejlesztési folyamat, a teljes tréningtematikát felölelve.

TUDÁSPRÓBA

Felmérjük a résztvevők tudását, siker esetén indulhat élesben a gyakorlás.

KÜLDETÉSEK

Adott időközönként (2-4 nap) küldünk egy-egy küldetést, melyekben végigvesszük a tréning témáit, így a résztvevők újra átélik a történeteket, ezúttal valós környezetben. A küldetésekről a jelentéseket a Future Learning menedzsment rendszerbe várjuk a résztvevőktől.

ACTION SESSION (1/4-1/2 NAP)

Gyakorlatba átültető és professzionális visszajelző alkalom azok számára, akik az e-learningben már megértették, és elsajátították a fejlesztéshez szükséges fogalmakat és koncepciókat, sőt azokat már a küldetéseket követve saját maguknak visszajelzve már ki is próbálták. Minimális ismétlés, rengeteg gyakorlás visszajelzéssel.

BÁLTEREM WORKSHOP (1/4-1/2 NAP)

30 – 3 000 résztvevő számára, az e-learning tananyagot követő, elmélyítő, sokrésztvevős workshopot tartunk.

A program célja, a személyes inspiráció, a csoportélmény, illetve direkt visszajelzések gyűjtése a kollégáktól egymás számára a feladatok során.

TEAM COACHING (1/4-1/2 NAP)

Konkrét eseteket dolgozunk fel a fejlesztési folyamat során megismert módszertan alapján.



BLENDÉD KÉPZÉS TEMATIKA

1. EPIZÓD - BEVEZETŐ

Kerettörténet indítása,
Program áttekintése, elvárások

2. EPIZÓD → KÜLDETÉS → TUDÁSPRÓBA

A vonzó működés alapelemei: Láng, Szellem, Szabad

3. EPIZÓD → KÜLDETÉS → TUDÁSPRÓBA

Érzelmi stimuláció, magas értékek

I.

ACTION SESSION 1.

- Az elvégzett epizódok tartalmának és küldetéseinek közös feldolgozása saját példákon keresztül
- „Felkészített idegenektől” való visszajelzés

Főbb témák: → Értékesítési tölcser és folyamat → Prospect- és leadgenerálás, személyes találkozó szervezése → A karizmatikus értékesítés alapelemei → Érzelmi stimuláció, magas értékek, történetmesélés

4. EPIZÓD → KÜLDETÉS → TUDÁSPRÓBA

Storytelling

5. EPIZÓD → KÜLDETÉS → TUDÁSPRÓBA

Szimpátia szakasz

6. EPIZÓD → KÜLDETÉS → TUDÁSPRÓBA

Kapcsolódás, hagymázás

II.

ACTION SESSION 2.

- Az elvégzett epizódok tartalmának és küldetéseinek közös feldolgozása saját példákon keresztül
- „Felkészített idegenektől” való visszajelzés

Főbb témák: → A megbeszélés elindítása → Személyes kapcsolódás az ügyfelekkel → E-mailes és telefonos érzelmi stimuláció → Szimpátia szakasz, kapcsolódás szakasz

7. EPIZÓD → KÜLDETÉS → TUDÁSPRÓBA

Kapcsolódott üzlet

8. EPIZÓD → KÜLDETÉS → TUDÁSPRÓBA

Grandfinale, összefoglalás

III.

ACTION SESSION 3.

- Az elvégzett epizódok tartalmának és küldetéseinek közös feldolgozása saját példákon keresztül
- „Felkészített idegenektől” való visszajelzés

Főbb témák: → Igényfelmérés → Ajánlatadás → Felkötetés → Kifogáskezelés → Zárás → Kapcsolódott üzleti szakasz

ÁRAINK PROGRAMELEMEK

E-LEARNING

65 000 HUF/fő

ACTION SESSION /
TEAM COACHING($\frac{1}{4}$ nap, max. 12 fő)

179 000 HUF

ACTION SESSION /
TEAM COACHING($\frac{1}{2}$ nap, max. 12 fő)

325 000 HUF

TRÉNING/
ACTION SESSION

(1 nap, max. 12 fő)

550 000 HUF/NAP

BÁLTEREM WORKSHOP

($\frac{1}{2}$ nap)488 000 HUF
+ 2 000 HUF/fő

BÁLTEREM WORKSHOP

(1 nap)

750 000 HUF
+ 4 000 HUF/főDISCOVERY
SESSION

65 000 HUF/fő

Kedvezmények

5 000 000 – 12 500 000 HUF

5%

12 500 000 – 20 000 000 HUF

10%

20 000 000 HUF felett

15%

TÁJÉKOZTATÓ CSOMAGJÁNLATOK CSAPATOK SZÁMÁRA

8-12 fő

6-15 hetes fejlesztési folyamat

E-LEARNING

+

DISCOVERY
SESSION

+

ACTION
SESSION**Választható opciók: 12 \times $\frac{1}{4}$ nap / 6 \times $\frac{1}{2}$ nap / 3 nap

2-3,5 M HUF

30-50 fő

6-15 hetes fejlesztési folyamat

E-LEARNING

+

DISCOVERY
SESSION

+

80% ACTION SESSION (3 nap)

20% BÁLTEREM WORKSHOP

6-10 M HUF

100-150 fő

6-15 hetes fejlesztési folyamat

E-LEARNING

+

DISCOVERY
SESSION

+

80% ACTION SESSION (3 nap)

20% BÁLTEREM WORKSHOP

10-15 M HUF

500 fő

6-15 hetes fejlesztési folyamat

E-LEARNING

+

DISCOVERY
SESSION

+

50% ACTION SESSION (3 nap)

50% BÁLTEREM WORKSHOP

20-25 M HUF

AZ ÁRAK FORINTBAN ÉRTENDŐK, AZ ÁFÁT NEM TARTALMAZZÁK ÉS AZ AJÁNLAT KIKÜLDÉSÉTŐL SZÁMÍTOTT 30 NAPIG ÉRVÉNYESEK. A tréneri díjak tartalmazzák a tréner(ek) díját, a szükséges technikai eszközöket, írásos vagy digitális segédanyagokat, illetve az utazási költségeket (Budapest +50 km-en belül). Nem tartalmazzák a szállást, a terembérletet, az étkezést és az egyéb járulékos költségeket.



ACTIONLAB MIÉRTEK

Tünékeny dolog a szenvedély. Gyakran változik a tárgy, 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.**

Pókerезünk, hogy jobb döntéseket hozzunk.

Üzletelünk és tárgyalunk, hogy fejlődjünk a pókerben.

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

Az érzelmeket.



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

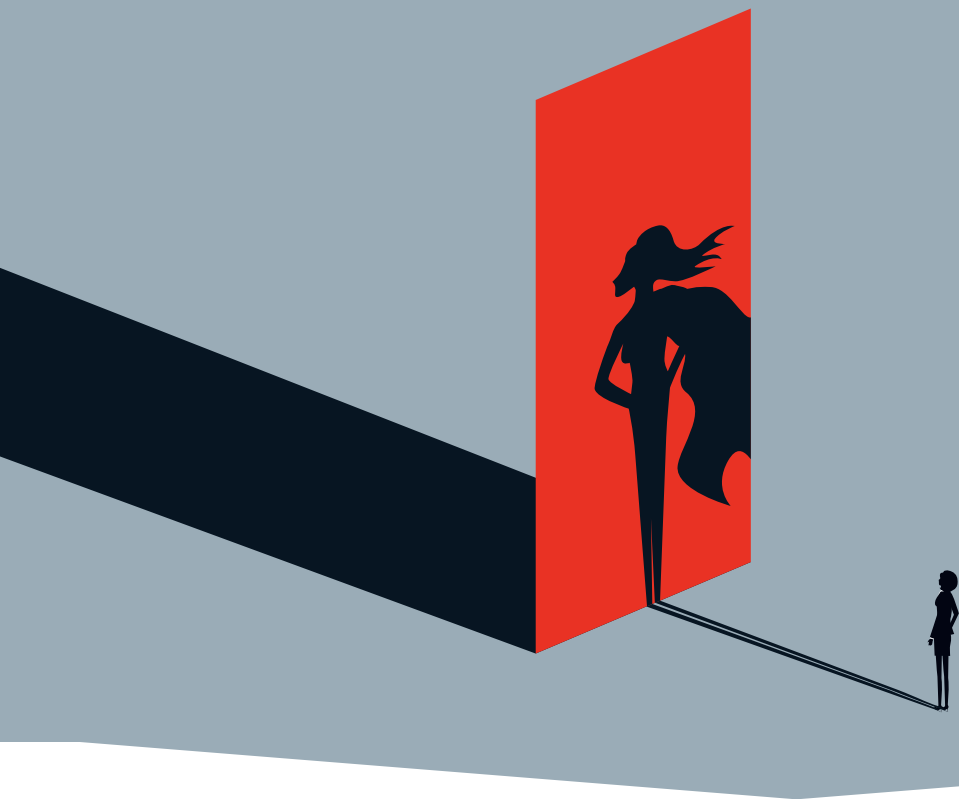
Leszokunk a cigiről, hogy értsük: mitől változnak az emberek, és miért nehéz megváltozniuk.

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 Varsóban.

Egyelőre.



ÜGYFELEINK



CIB BANK



www.actionlab.hu