

SALES MANAGERS' EFFICIENCY  
to krótkie, praktyczne warsztaty w ramach



MERCURI INTERNATIONAL  
BUSINESS SCHOOL™

**„Don't be afraid to give up the good  
to go for the great.”**

John D. Rockefeller

**DLACZEGO...**

coraz trudniej realizować cele sprzedażowe?  
dotychczasowe metody sprzedaży coraz częściej okazują się nieskuteczne?  
coraz częściej słyszymy od klientów „cena!”?  
spada motywacja handlowców?

**PONIEWAŻ:**

Sytuacja na rynku zmienia się w ostatnich latach  
Wzrasta presja konkurencyjności

Zmienia się nastawienie klientów do dostawców  
oraz ich oczekiwania wobec handlowców

Wobec tego **METODOLOGIA SPRZEDAŻY**  
musi być dostosowana do nowych warunków  
i wyzwań przed którymi stają handlowcy

# SALES MANAGERS' EFFICIENCY



Warsztaty

## Differentiated Selling™

Jak skuteczniej sprzedawać na trudnym rynku?

25.04.2016

1 DZIEŃ / 1950 PLN +23%VAT

**Ds**

Coraz częściej menedżerowie słyszą od swoich zespołów,  
że sprzedawanie jest coraz trudniejsze...

## Warsztaty Differentiated Selling™

Przeznaczone są dla wszystkich, którzy prowadzą zespoły  
i chcą zwiększać swój wpływ na osiągnięte przez nie wyniki.

### Przed warsztatami

Uczestnicy wypełniają badanie on-line DSS™  
(Differentiated Selling Survey™) określające  
w jakich sytuacjach sprzedażowych najczęściej  
znajdują się handlowcy i jak sobie w nich radzą.



### Podczas warsztatów

#### Zmiany na rynku motorem wprowadzania nowych strategii i sposobów sprzedaży

- ✓ Pojawienie się nowej kategorii klientów  
- „autonomistów” i ich wpływ na skuteczność  
standardowych działań handlowców
- ✓ Zachowania Empatyczne i Projekcyjne  
- nasze preferencje i skuteczność (test)
- ✓ Analiza wyników badania Differentiated Selling Survey™



#### Koncepcja Sytuacji Handlowej™

- ✓ Elementy składowe Sytuacji Handlowej:
  - I. **Preferencje klienta**  
- jego nastawienie do naszej firmy i oferty  
(sprzeciw / opór / otwartość / preferencja)
  - II. **Autonomia klienta**  
- jego oczekiwania wobec handlowca i jego roli  
(brak chęci do rozmowy/chęć rozmowy z „ekspertem”)
- ✓ Konsekwencje dla handlowca znalezienia się  
w poszczególnych Sytuacjach Handlowych
- ✓ Rozpoznawanie różnych Sytuacji Handlowych,  
w których znajduje się handlowiec
- ✓ Zasady skutecznej komunikacji z klientem  
w różnych Sytuacjach Handlowych

#### Dobór strategii sprzedaży do każdej Sytuacji Handlowej

- ✓ Sprzedaż Asertywna, Konsultacyjna, Relacyjna, Eksperska

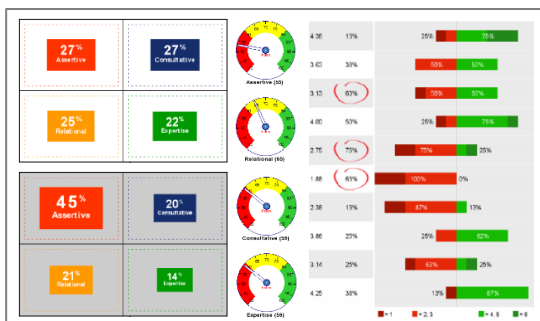
#### Indywidualny Plan Działań Implementacyjnych

- ✓ Ocena bieżącej sytuacji oraz planowanie niezbędnych  
zmian w sposobie pracy swojego zespołu handlowego

Ds

**Differentiated Selling™**

to nowe podejście wspierające  
menedżerów w efektywnym  
planowaniu kierunku i jakości  
działań handlowych zespołu



Copyright © Mercuri International 2016

Mercuri International zapewnia miejsce  
prowadzenia warsztatów, materiały szkoleniowe,  
lunch oraz przerwy kawowe w trakcie warsztatów.

Mercuri International Poland  
Domaniewska 37, 02-672 Warszawa  
+48 (22) 565 88 99, office@mercuri.pl  
http://pl.mercuri.net/sales-expertise/

