



LEADERSHIP MANAGEMENT INTERNATIONAL



TOTAL SALES

Total Sales

Total Sales® este acel vânzător extrem de abil, capabil să determine problemele și oportunitățile de creștere ale clienților săi și să le ofere soluțiile potrivite. Vânzătorii Consultativi de succes sunt automotivați, concentrați și își setează obiective clare.

Pentru a deveni un Total Sales®, LMI a conceput un program ce garantează perfecționarea în acest domeniu, axându-se pe 2 arii - transformarea într-un vânzător de succes prin intermediul tehnicilor inovative și eficiente de vânzare ale programului Strategii de Vânzare și îmbunătățirea abilităților de a te conduce singur prin programul de Leadership Personal.



TOTAL SALES

Strategii Eficiente de Vanzare

Programul Strategii de Vânzare se concentrează pe:

- ✓ Găsirea de noi clienți și piețe;
- ✓ Modalitatea eficace de abordare a potențialilor clienți;
- ✓ Generarea unor prezentări de vânzări potrivite nevoilor clientului;
- ✓ Înțelegerea nevoilor de cumpărare;
- ✓ Dezvoltarea relațiilor cu clienții;
- ✓ Creșterea performanței și randamentului de vânzări;
- ✓ Generarea de plus de valoare pentru clienți.

Prin ghiduri de planificare aprofundate, participanții sunt îndrumați să-și cristalizeze gândirea, să-și stabilească pașii de acțiune specifici pentru a-și atinge scopurile și strategiile pentru viitor și să dezvolte obiceiurile necesare pentru atingerea obiectivelor predefinite.

Pentru a-și spori eficiența și productivitatea e necesar ca oamenii să își schimbe comportamentul. Noi ajutăm oamenii să stabilească și să atingă obiective, să devină automotivați și să aibă o atitudine mentală pozitivă. Îmbunătățirea performanței este măsurată în permanență, pentru a ne asigura că cei ce urmează acest program utilizează mai mult potențialul de care dispun și, implicit, cresc productivitatea organizației.

Descoperiți principalele motive de cumpărare și, astfel, transformați-vă obiectivele de vânzări în oferte realizate, prin învățarea unor secrete de la profesioniști. De la prospectarea la încheierea unei vânzări, îți vom prezenta un plan dovedit pentru succes.

Programul Strategii Eficace de Vânzare își consolidează angajamentul față de obiectivele de afaceri și personale, iar noi, în calitate de facilitatori LMI vom ajuta oamenii de vânzări să:

- ✓ Începe arta prospectării pieței
- ✓ Își formeze obiceiuri de lucru bune
- ✓ Pregătească o prezentare eficientă
- ✓ Recunoască semnalele de cumpărare
- ✓ Devină un expert în domeniul vânzărilor
- ✓ Gestioneze eficient obiecția de preț

Strategiile Eficace de Vânzare reprezintă un proces dinamic și oferă dividende pe termen lung pentru viața companiei tale. Punerea în aplicare a procesului pe parcursul mai multor săptămâni are multe beneficii. Angajamentele sunt realizabile, misiunile sunt îndeplinite rapid, iar noile comportamente se aplică imediat activităților zilnice.

Spre deosebire de seminariile de lungă durată, sesiunile orientate către acțiune sunt organizate în mod regulat pentru a implementa schimbări comportamentale care produc rezultate măsurabile în baza obiectivelor stabilite împreună. Participanții încep aplicarea imediată a unor tehnici menite să le ajute să-și schimbe comportamentul utilizând concepte și principii dovedite pentru a asigura o rentabilitate măsurabilă a investiției

Leadership Personal

Leadership Personal este un program care schimbă vieți. Participanții sunt rapid motivați să își întărească capacitățile de vânzători, să creeze o cultură a inspirației și motivării, să își întărească profesia și cariera și să exploreze.

Leadership-ul personal este nucleul caracterului unui individ și baza pentru dezvoltarea unor relații bazate pe încredere. Este o calitate importantă atunci când o persoană reprezintă o organizație în lumea exterioară sau interacționează cu alte persoane din organizație. Motivația personală și imaginea de sine sunt esențiale pentru modul în care o persoană lucrează, comunică și trăiește.

Cei mai buni vânzători înțeleg că inovația și găsirea unor noi abordări pot proveni din multe direcții și de aceea sunt în permanentă căutare de cunoștințe noi sau persoane care îi pot informa și pune în situații de avantaj profesional.

Organizațiile care au vânzători bine instruiți se bucură de vânzări mai mari, o mai bună relație cu clienții săi și de profituri crescute. Programul „Strategii Eficace de Vânzare” ajută vânzătorii să își extindă percepția la care ei se raportează, să își dezvolte tehnicile de vânzare consultative, pentru ca mai apoi să își poată descătușa motivația și energia internă prin utilizarea acestor „resurse noi”.