

## Tere „müügiHunt“!

Mina olen Pert Lomp ja tegelnud müügiga alates 16. eluaastast. Minu karjäär on olnud põnev ja kogemuste rikas. Alustasin lihtsa müügimehena, kus sain oma esimesed õppetunnid. Kuna mulle müük on alati meeldinud, siis olen sellesse alati suhtunud innuga, mis on mind viinud suurte rahvusvaheliste organisatsioonide müügi strateegiate/taktikate ja meeskondade juhtimiseni. Minu suurimad *clositud* tehingud on olnud suurusega kuni 5 miljonit eurot, milleni viis peaaegu terve aasta järjepidevaid planeeritud kohtumisi ja läbirääkimisi. Olen nende kogemuste üle väga õnnelik ja valmis kõike seda Teiega jagama.

Viimase 15 aasta jooksul on FranklinCovey töötanud tuhandete müügimeeskondadega üle kogu maailma ja nendelt õppinud, mida parimad müügimehed teevad teisiti. Selle tulemusena lõi programmi **Kliendi aitamine edule** (*Helping Clients Succeed*), et aidata müügitiimidel teadlikult jäljendada parimaid praktikaid ja saavutada seeläbi oma meeskonnas suurepäraseid tulemusi ja kasvu. HCS on teinud läbi uuenduskuuri, mistõttu on protsess muutunud veelgi mõjuvamaks. Uus HCS sisaldab juba varasemalt tõendatult edukaimaid põhimõtteid, kuid protsessi läbiviimine on muutunud, sisaldades endas nüüd hulganisti kaasahaaravaid videoid, kaasaegset metoodikat ja töövahendeid ning 12-nädalast rakendamist vajadusel koos *coachinguga*. HCS programm on jagatud kolme etappi, kus igaühele järgneb 12 nädalane kinnistamise metoodika. Arendusprotsessi 3 etappi on: „*Filling your pipeline*“, „*Qualifying Opportunities*“ ja „*Closing*“. Igaüks neist tegeleb täpsemalt erinevate olukordadega müügitsüklis või „müügirattas“. Lähemalt saate uurida programmide kohta siit:

<http://salesperformance.franklincovey.com/>



Järgmine kriitiliste oskuste õppimiseks planeeritud töötuba „*Filling your pipeline*“ on tulemas juba **29. oktoober kell 10.00 Rahvusraamatukogu 6. korrusel**. Osalejaid on planeeritud 20. See tagab võimalikult individuaalse lähenemise. Auditorium on komplekteeritud erinevates ettevõtetes töötavatest müügijuhtidest.

Eesmärk on avardada oma teadmisi ja oskusi, et edukalt oma müügiplaane täita. Töötuba toimub eesti keeles, kuid visuaalne presentatsioon on kombineeritud nii eesti kui ka inglise keelsetest slaididest. Miks? Sest nii mõnelegi kontseptile ei ole adekvaatset tõlget eesti keeles. Just need teemad käime me täpsemalt üle ja arutleme. Terve päeva vältel kasutatakse tööraamatuid, mis on inglise keeles.

Töötuppa palun igal osalejal kaasa võtta avatud ja positiivne meel. Ole valmis oma mõtteid ja kogemusi jagama teistega, et nendest õppida. Kindlasti võta kaasa nimekiri 3-5 potentsiaalsest kliendist, kellele plaanid konstruktiivselt läheneda lähiajal. Ole valmis küsima, et teada saada ja kuulama, et areneda.

**Hind: 350 eur +km**

Sisaldab materjale ja kohvipause. Toitlustus on Raamatukogu I korruse sööklas.

Parimatega,

Pert Lomp

## HCS *Filling your pipeline*

Selles programmis õpite, kuidas võita usaldust ja enesekindlust tagamaks kasvavat *pipeline*'i ja sealt rohkem tehinguid.

Turul on palju „häid“ müügikoolitusi. Saladus peitub aga selles, kuidas saada parimaks tehes õigeid asju. Olulisimad on meelsus, teadmised/oskused ja vahendid ning nende vahel peituv sünergilisus. Kõik see kooslus on see, mis paneb müügimaagia tööle.

## ÕPPE-EESMÄRGID

- Eesmärk ei ole müük, vaid kliendi aitamine edule sellega, et töötad välja lahenduse, mis täpselt vastab tema vajadustele – või avastad, et seda ei ole sul võimalik teha.
- Päeva lõpus oled omandanud teadmised, oskused ja töövahendid, et seda eesmärki täita:
- Kuidas selgitada kliendi tõelisi vajadusi objektiivsete tõendite abil.
- Kuidas arendada kliendiga arusaamine, mis on tema vajadustele vastav lahendus (tihti ei ole see, mida ta arvab ja millele ta pakkumist küsib).
- Kuidas selgitada, kas kliendil on piisav eelarve õige lahenduse jaoks.
- Kuidas jõuda isikliku kohtumiseni otsustajatega ja neid veenda sinu lahenduse täpselt vajaduse täitmisest
- **Täitke Tühimik teadmise ja tegemise vahel**

## Tipptegijaid eristavad järgmised omadused:

- Nad müüvad kavatsusega saavutada võidan-võidad tulemusi.
- Nad valmistuvad oskuslikult ette ja loovad igal kliendikohtumisel tingimused heaks otsuselangetamiseks.
- Nad kulutavad vähem aega kliendiga rääkimisele ja rohkem aega kliendiga arutamisele, millised otsused teenivad kõige paremini kliendi vajadusi.
- Nad järgivad heaks otsuselangetamiseks lihtsat ja töökindlat protsessi.

## Investeeringutasuvus

*Helping Clients Succeed: Filling your pipeline* loodi garanteerimaks konkreetset ja märkimisväärset ROI'd (tasuvust). Osalejad tegelevad edasi oma olemasolevate tehingute ja klientidega, jälgides samal ajal arengut ja andes sellest aru müügijuhtidele ja kolleegidele.

**Meie lubadus Sulle:** Sina ja Sinu müügimeeskond saate märkimisväärselt paremaks *pipeline*'i täitmisel, kui te 12 nädala jooksul rakendate tipptegijate mõttelaadi, oskuseid ja töövahendeid.

Moodul	Ühepäevases töötoas osalejad:
Algteadmised (60 minutit)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tutvuvad tipptegijate mõttelaadi ja käitumisega</li><li>• Määravad konkreetsete prospektide eesmärgi, kindlustamaks 12 nädalase rakendamise lõpus mõõdetava ROI (tasuvuse)</li></ul>

Muuda müügi lehtrit (30minutit)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Suunavad oma mõtted ära tavapäraselt ebaefektiivselt mõtlemiselt ja teevad teadliku otsuse, et edaspidi lähenevad prospektidele põhjusega, mitte suvaliselt.</li> </ul>
Kavatsus on olulisem kui tehnika (45 minutit)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kasutades veenmiskunsti ja ühise kasu leidmist, õpivad suunama on kavatsust aitamaks kliendi edu saavutada.</li> </ul>
Prioritiseeri (60 minutit)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Selgitavad konkreetsed kriteeriumid, mis võivad ootuspäraselt tuua prospektid klientideks.</li> <li>• Tuvastavad ja kategoriseerivad olemasolevad prospektid kasutades prioriteerimise töövahendit.</li> </ul>
Valmistu (60 minutit)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avastavad uued allikad ja töövahendid informatsiooni saamiseks.</li> <li>• Töötavad strateegia, kuidas luua ja säilitada (pidev) andmebaas.</li> </ul>
Planeeri (75 minutit)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saavutavad vajaliku enesekindluse, et üle olla vastuväidetest ja tagasilükkamistest.</li> <li>• Loovad avasõnad, mis tekitavad kohest huvi ja mille abil saavutatakse kohtumisi.</li> </ul>
Tööraamat (30 minutit)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pühenduvad 12 nädala jooksul strateegiate ja töövahendite elluviimisele, et tagada püsiv muutus oma käitumises.</li> </ul>

#### 12 nädala elluviimise tööraamat

- 12 nädala jooksul viivad osalejad harjutamise ja rakendamise abil õpitud printsiibid ellu.
- Osalejad annavad regulaarselt aru oma tulemustest müügijuhtidele või kolleegidele.

#### Osaleja komplekt

- Osaleja tööraamat
- 12nädala elluviimise tööraamat
- USB pulk elluviimise videote ja töövahenditega
- Kõneplaani plokk
- Harjutuskaardid