
WEBINAR #1

ACCELERATORUL DE VANZARI

Metode practice de creștere a vânzărilor

TEMA DE CASĂ

Până la următorul Webinar descărcați din platformă fișierul **”Obiective pe produse și luni 2020”** și completați-l cu cifrele care le veți realiza în anul următor.

Trimiteți fișierul pentru feedback pe adresa eusebiu@burcash.ro dacă doriți să primiți instrucțiuni din partea mea.

SPOR LA BANI !!!



www.burcash.ro

www.wealthacademy.ro

eusebiu@burcash.ro

+(4) 740 075 710

WEBINAR #2

ACCELERATORUL DE VANZARI

Metode practice de creștere a vânzărilor

PROFILUL CLIENTILOR

Cine sunt?

Care este locul nostru de joacă?

ACCELERATORUL DE VÂNZĂRI 2019

Data	15 Nov	22 nov	28 nov	04 dec	12 dec	17 dec
Tema	Mindset & Obiective	Prospectare	Procesul de vânzare	Taxe si aspecte legale	Prețul si oferta	Fata în față cu clientul
#Webinar	Webinar #1	Webinar #2	Webinar #3	Webinar #4	Webinar #5	Webinar #6
Segment				PRO		

Data	08 Ian	15 ian
Tema	Negocierea	SURPRIZELE
#W	Webinar #7	Webinar #8
Segment		PRO

LOCUL DE JOACĂ

- CUI VINDEM NOI?
- FĂ O LISTĂ CU PERSOANE SAU AFACERI LA CARE VREI SĂ LE VINZI
- SCRIE ATRIBUTELE LOR COMUNE
- COMBINĂ ATRIBUTELE AȘA ÎNCÂT SĂ CREEZI O SINGURĂ FRAZĂ
- ACEASTĂ FRAZĂ ESTE "LOCUL TĂU DE JOACĂ"
- DESCOPERĂ APOI CELE 3 ELEMENTE CHEIE
 - ARIA GEOGRAFICĂ?
 - CE CUMPĂRĂ EI DE FAPT ?
 - CUM FACI DISTRIBUȚIA?

5 elemente ale cumpărării

Care sunt criteriile relevante pe solutii?

Cum se ia decizia?

Ce obstacole pot interveni?

Cum gândește clientul beneficiile?

Ce conduce la căutarea soluției?

Profilul clientului



Numele: CRISTIAN

Industria/Zona: B2B

Rolul: Proprietarul afacerii

Cui raporteaza: asociatilor

Educatia: studii superioare

Solutia propusa: Echipament PM

Responsabilitatile mele	Cum sunt evaluat	Surse de informatii în care cred
Profitul si dividendele actionarilor	Cifra de afaceri si profitul net	Ziarul financiar, Capital, presa
Raportarea corecta si plata taxelor	Datoriile catre stat si penalitati	Consultantii angajati de firma
Echilibrul echipei de management si a angajatilor	Fluctuatia personalului si brandul de angajator	Site-uri de specialitate
Relatia cu furnizorii cheie ai afacerii		Rapoarte de analiza ale bancilor
Mentine relatia cu clientii cheie		

SURSELE DE CLIENTI B2B

- ASOCIAȚIILE PROFESIONALE
- Baze de date (Registrul Comerțului, Pagini Aurii)
- Baze de date @ concurență
- Presa (anunțuri mari)/campanii marketing
- Cataloage de specialitate
- Participanți la târguri și expoziții
- Recomandările cunoștințelor
- Rețele sociale – LinkedIn, Twitter, etc.

MOTORUL DE ANALIZA B2B (www.termene.ro)

The screenshot displays the Termene.ro B2B analysis engine interface. The top navigation bar includes the Termene logo, a search bar with the text "Căutare firme, dosare", and menu items for "ALERTE", "FIRME", and "DOSARE". The user profile "Eusebiu" is visible in the top right corner.

The main content area is divided into several sections:

- Company Identification:** "ORANGE ROMANIA SA" with CUI 9010105. It includes a "Adaugă la portofoliu" button (11,90000) and a "Rapoarte disponibile" dropdown menu.
- Compliance Status:** A row of green status boxes: "Plătitor de TVA", "Activă Fiscal", "Nu are datorii ANAF", and "funcțiune".
- Key Metrics:**
 - Nota Termene.ro:** 6.2 (Risc comercial mediu)
 - Capacitate de plată:** 142.471.875 RON
- redBill - Biroul facturilor neîncasate:** A section with a redBill logo and a message: "Această firmă nu are facturi raportate în redBill". A blue button "RAPORTEAZĂ FACTURĂ NEÎNCASATĂ" is present.
- Summary Cards:**
 - 5.744.833.659 RON -** Cifra de afaceri an 2018
 - 192.202.387 RON** Profit/Pierdere an 2018
 - 2366** Număr mediu angajați an 2018
 - 22 ANI** Vechimea firmei înregistrată în 04.12.1996

A dark blue sidebar on the left contains navigation links: "DATE COMPANIE", "Identificare și activitate", "Nota Termene.ro și Capacitatea de plată", "redBill - biroul facturilor neîncasate", "Date informative bilant", "Profilul companiei", "Date contact", "Puncte de lucru", "Recipise ANAF", "Statut Fiscal/TVA/Încasare", "Obligații restante ANAF", "ASOCIATI SI ADMINISTRATORI", "INFORMAȚII SPECIFICE", "INFORMAȚII FINANCIARE", and "INFORMAȚII JURIDICE".

GĂSIREA PERSOANEI DE CONTACT

The screenshot displays the LinkedIn user interface. At the top, there is a dark navigation bar with the LinkedIn logo, a search bar, and icons for Home, My Network, Jobs, Messaging, Notifications, and Me. A 'Try Premium Free for 1 Month' offer is also visible.

On the left side, the 'Manage my network' section lists various categories with their respective counts:

Category	Count
Connections	7,801
Teammates	
Contacts	10,064
People I Follow	53
Groups	19
Pages	21
Hashtags	20

The main content area shows 'No pending invitations' and a notification: 'Theodor Paleologu and Mario Brühlmann accepted your invitations to connect'. Below this, a section titled 'People you may know from your address book' features three profile cards:

- Tudor Rotariu**: Asistent in comunicare la De KLAUSEN. 15 mutual connections.
- Rusu Tatiana**: Senior consultant. 5 mutual connections.
- Oleg Muntean**: Second Line Process Operations Supervisor at ExxonMobil. 107 mutual connections.

On the right side, a 'Messaging' sidebar is open, showing a search bar and a list of recent messages from contacts like Jarad Bradley, Alan Miltz, and Laura Ioana Popescu.

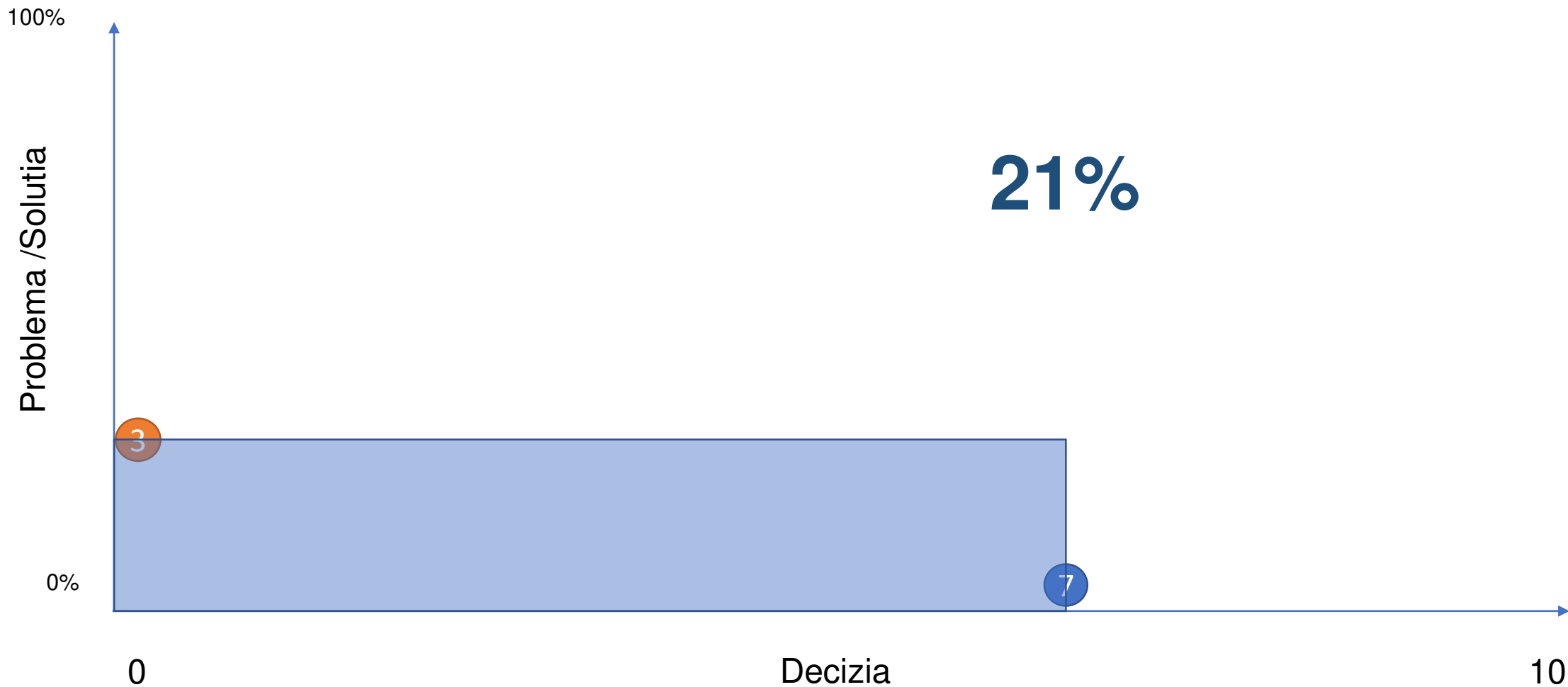
SURSELE DE CLIENTI B2C

- COMUNITĂȚI ȘI GRUPURI
- Influenceri
- Baze de date nationale
- Baze de date @ concurență
- Participanți la târguri și expoziții
- Recomandările cunoștințelor
- Rețele sociale – Facebook, LinkedIn, Twitter, etc.

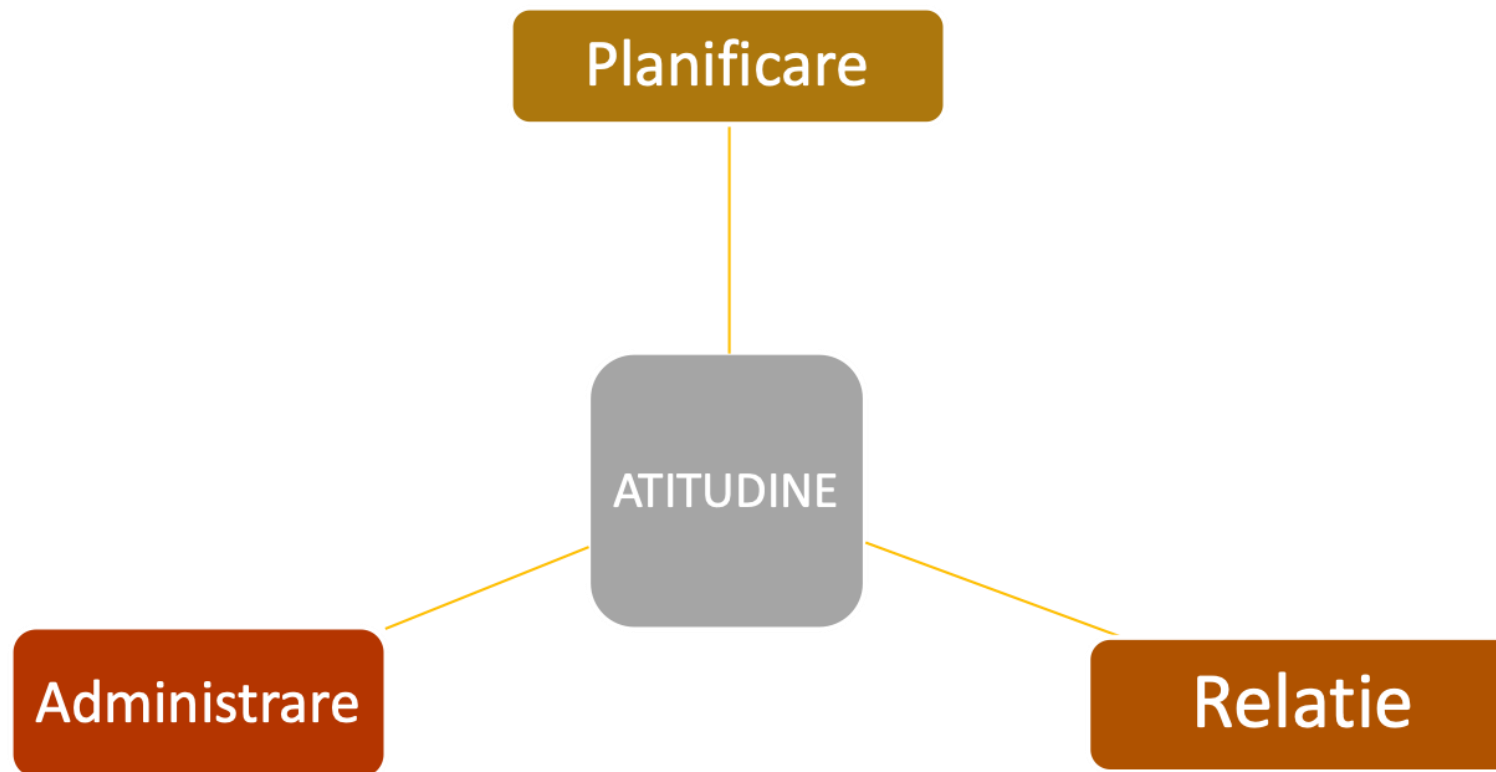
Elementele comportamentului de cumpărare

- **Structura (*cine?*)** – cine participa la procesul de luare a deciziilor, rolul fiecarui participant
- **Procesul (*cum?*)** – cum se aduna informatii, analiza si evaluarea propunerilor
- **Continutul (*ce?*)** – care sunt criteriile pe baza carora se iau deciziile de cumparare

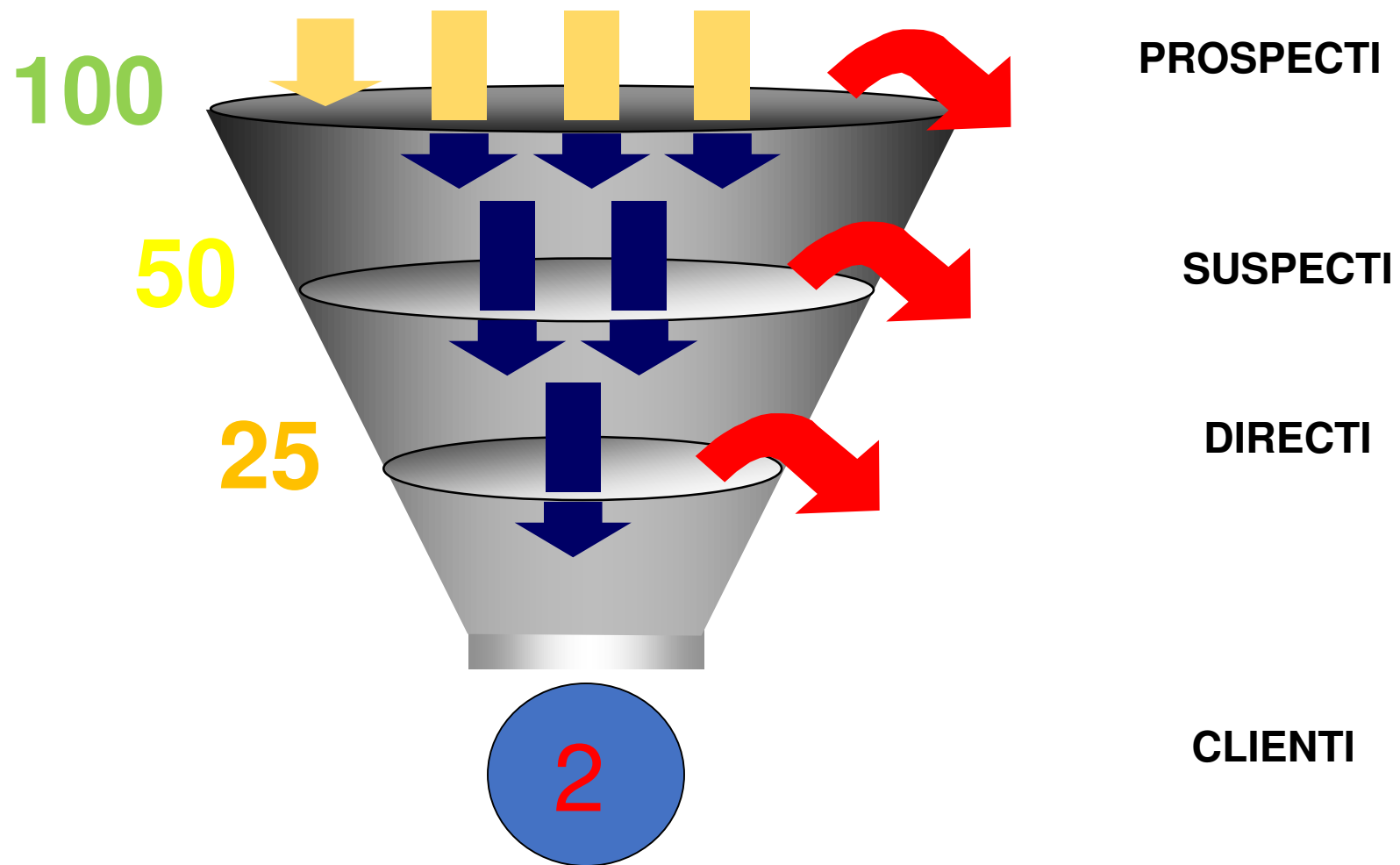
DECIZIA



PILONII VANZARII



Pâlnia vânzării



RECOMANDARI



SPOR LA BANI !!!



www.burcash.ro

www.wealthacademy.ro

eusebiu@burcash.ro

+(4) 740 075 710