
WEBINAR BONUS #1

VÂNZĂRI ÎN STIL NINJA

ACCELERATORUL DE VÂNZĂRI 2020

AGENDA WEBINAR BONUS #1

1. Cum facem bani?
2. Dinamica vanzarilor
3. Schimbări în comportamentul clienților
4. Vânzarea telefonică și prin teleconferință
5. Închierea contractelor online

Cele 3 reguli de aur

- (1) **Venitul** este vanitate
- (2) **Profitul** este sănătate
- (3) **Cash-ul** este realitate



Ecuția banilor

$$B = C \times E \times V \times K_i$$

MOTO:

Banii reprezintă tabela de marcaj pentru cantitatea serviciilor pe care le oferi oamenilor.

Jeffrey Gitomer

4 epoci în vânzari

Dimensiunile	Epoca 1 (1955—1975)	Epoca 2 (1975 - 2000)	Epoca 3 (2000- 2019)	Epoca 4 (2020-
<i>Instrumente</i>	Scriptul de vanzare	Intrebari Analiza nevoilor	Analiza proceselor de afaceri	Vânzarea la distanță
<i>Abilitati</i>	Prezentare Inchidere	Ascultare Construirea increderei	Cunoasterea afacerii Management	Empatie Intelegerea contextului
<i>Rol</i>	Persuasiv	Consilier	Sursa de avantaj competitiv	Suport personal

Protecția falimentului



HERTZ

RENAULT



Ce schimbări ne așteaptă?

Tehnologie

*Ex. Contactless, Invățământ,
Lucru de acasa*

Logistica

Ex. Livrari acasa

Comportament

Ex. Certificat imunitate

Geopolitică

Ex. protectionism

Reglementări

Ex. Protectia inimitatii

TRENDURI ÎN ACHIZIȚIE

Anxietate/Depresie

- Nevoia de servicii consiliere, coaching

Resticții de călătorie

- Crește turismul intern
- Vânzările de case

Creșterea șomajului

- Training și învățarea online

Creșterea tensiunii & conflicte


- lupta pentru supraviețuire

Livrare la domiciliu

- Optimizarea livrării

Mixul munca/viața

- renunțarea la uniformă/fashion
- echipamente de lucru online

A person wearing a red protective suit, a hood, and a mask is standing in a crowd. They are holding a smartphone in their hands. The background is a blurred crowd of people.

VÂNZAREA CU MASCA PE FIGURĂ

ÎNAPOI LA PRINCIPII

Pentru a reuși, trebuie să știți ce faceți, să vă placă ceea ce faceți și să credeți în ceea ce faceți.

DE CE SĂ CUMPĂR DE LA TINE?

- Ce te face diferit/ă?
- Ce te face plăcut/ă?
- Care este procesul tău de vânzare? (ce pași conține?)
- Cum construiești încrederea?
- Ce spui când clientul tace? (vorbește-i despre firma ta)
- Ai făcut legătura nevoilor lui cu beneficiile?
- I-ai oferit o perioadă de test, încercare, răzgândire?
- Ai calificat eficient clientul?

NU PESCUÎ ÎN CHIUVETĂ!

Calificarea este punctul de cotitură din procesul de vânzare.

Rezultate posibile:

(1) determinați că acest nou contact este calificat și treceți fără probleme în următorul pas de prezentare; sau

(2) stabiliți că nu sunt calificați și treceți cu grație la un alt client potențial.



CUM REACȚIONĂM LA CRIZĂ?

- Ne adunăm
- Căutăm oamenii de încredere
- Suntem foarte atenți la semne
- Securizăm fiecare tranzacție
- Focus pe supraviețuire





CONVERSAȚIA TELEFONICĂ

- NECESARĂ
- SCURTĂ
- EFICIENTĂ
- GHIDATĂ
- CU REZULTAT

5 VIRTUȚI ALE VÂNZĂTORULUI

1. RĂBDAREA

Ai răbdare mai ales cu tine și apoi cu clienții tăi.

2. STĂRUINȚA

Fii perseverent și insistent cu clienții și cu echipa

3. ÎNCREDEREA

Ai încredere în misiunea și în unicitatea ta

4. DISCIPLINA

Manifestă o disciplină de fier în tot ce faci. Te vor urma toți

5. IUBIREA

Iubește-ți clienții, echipa, furnizorii și chiar...concurenții.



JEFFREY GITOMER

BIBLIA VÂNZĂRILOR

**O CARTE FUNDAMENTALĂ
ÎN DOMENIUL VÂNZĂRILOR**

Cuprinde informații despre „Economia de ultimă oră”
Cum să faci vânzări când alții se vaită!

Una dintre „cele zece cărți pe care orice persoană care
lucrează în domeniul vânzărilor ar trebui să le aibă și
să le citească!”

Dale Carnegie – Sales Advantage Program

„Din când în când, o singură carte ajunge să definească
o categorie.”

Jack Covert, 800-CEO-READ

RECOMANDARE

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 acest an.

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