

Pytania pomocnicze – Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – handlowiec

ANALIZA RYNKU I PRZYGOTOWANIE PLANU SPRZEDAŻY

- Czy znasz takie pojęcia jak segmentacja rynku, grupa docelowa, potencjał zakupowy i potrafisz wskazać ich wykorzystanie w planowaniu sprzedaży?
- Czy potrafisz określić cel sprzedażowy posługując się dostępnymi danymi?
- Czy potrafisz zastosować arkusz kalkulacyjny do stworzenia narzędzia monitorowania sprzedaży?
- Czy potrafisz określić konkretne działania sprzedażowe i wskazać ich związek z realizacją celu sprzedażowego?
- Czy umiesz podzielić zadania pomiędzy zespół sprzedażowy wykorzystując przy tym obiektywne kryteria?
- Czy potrafisz określić zasoby potrzebne do realizacji planu sprzedażowego?
- Czy wiesz, jakie czynniki mają wpływ na efektywność procesu sprzedaży?
- Czy potrafisz określić strategię nawiązania współpracy z wybraną grupą Klientów?

KIEROWANIE PROCESEM SPRZEDAŻY

- Czy potrafisz rozpoznać i uwzględnić różne czynniki wpływające na skuteczność próby nawiązania kontaktu z danym klientem?
- Czy umiesz rozpoznać potrzeby klienta, jego sytuację i aktualne priorytety i tak dostosować ofertę, żeby pokazać, że dobrze je rozumiesz?
- Czy umiesz przedstawić wybrane cechy oferty w taki sposób, aby odnosiły się do konkretnej sytuacji klienta?
- Czy potrafisz zapytać klienta o opinię o złożonej mu ofercie i w przypadku wątpliwości rozpoznać ich przyczynę?
- Czy wiesz, na czym polega zarządzanie relacjami z klientem i jakie ma znaczenie dla organizacji?
- Czy umiesz sformułować do Klienta prośbę o rekomendację lub polecenie?
- Czy umiesz zastosować przynajmniej dwa różne sposoby zamknięcia rozmowy handlowej?
- Czy znasz pojęcia crossselling i up selling i potrafisz w ich obszarze zastosować różne metody zwiększające wartość zamówień?

KOORDYNOWANIE PROCESU REALIZACJI KONTRAKTU

- Czy potrafisz wskazać, jakie działania wiążą się z monitorowaniem procesu realizacji zamówienia i określić ich znaczenie?
- Czy potrafisz obliczyć efektywność zrealizowanego kontraktu w oparciu o posiadane dane?
- Czy wiesz na czym polega efektywne zarządzanie zespołem projektowym i potrafisz sformułować przykładowe cele dla takiego zespołu?
- Czy znasz podstawy prawne obsługi reklamacji?
- Czy potrafisz określić kroki procesu obsługi reklamacji i określić odpowiedzialność za ich realizację wraz z kryteriami jakościowymi?

