

THE CHALLENGER SALES

POZNAJ WSPÓŁCZESNY MODEL SPRZEDAŻY PROWOKATYWNEJ



.....

„Profil sprzedawcy zmienia się dynamicznie na przestrzeni ostatnich lat, tylko większość osób zajmujących się na co dzień sprzedażą po prostu tego nie zauważyła”.

Marcin Juchniewicz

THE CHALLENGER SALE

TO JEDYNY NA ŚWIECIE MODEL SPRZEDAŻY, KTÓRY W 100% POWSTAŁ W ODPOWIEDZI NA OCZEKIWANIA „WSPÓŁCZESNEGO” KLIENTA

Pojęcie sprzedaży prowokatywnej (The Challenger Sale) powstało w Stanach Zjednoczonych w czasach kryzysu finansowego w 2008 roku. W odpowiedzi na drastyczny spadek sprzedaży, amerykańskie stowarzyszenie **Sales Executive Council** przeprowadziło **analizę ponad 70 000 wizyt handlowych**, zrealizowanych w **95 różnorodnych branżach**, w poszukiwaniu kluczowych kompetencji sprzedażowych, gwarantujących wzrost sukcesów sprzedażowych.

Wyniki badań posłużyły do zbudowania **modelu działań sprzedażowych opartych na konkretnym algorytmie kompetencji** noszących nazwę „**The Challenger Sale**”, które stanowią realną gwarancję sprzedażowej skuteczności w dzisiejszych czasach.

**POZNAJ MODEL SPRZEDAŻY, KTÓRY ZOSTAŁ OPRACOWANY W USA
NA BAZIE ANALIZY SUKCESÓW SPRZEDAŻOWYCH BLISKO 10 000
PROFESJONALNYCH HANDLOWCÓW**

MODEL „THE CHALLENGER SALE” ZDANIEM ŚWIATOWEGO EKSPERTA:

Profesor Neil Rackham, najwyżej ceniony światowy ekspert w zakresie procesów sprzedaży, autor książki o modelu „*SPIN Selling*” twierdzi, że model ***The Challenger Sale*** stanowi 4-tą światową rewolucję w sprzedaży.

Zdaniem profesora model „The Challenger Sale” jest odpowiedzią na potrzeby współczesnego klienta, podobnie jak „*SPIN Selling*” okazał się być 3-cią transformacją sprzedaży w latach 80/90-tych. Firmy, które go implementowały jako pierwsze zyskiwały średnio kilkuset procentowy wzrost wyników sprzedażowych w pierwszym roku wdrażania modelu.

**THE CHALLENGER SALE POWSTAŁ W ODPOWIEDZI NA ZMIANY RYNKOWE,
KTÓRYCH DOŚWIADCZAJĄ RÓWNIEŻ TWOI POTENCJALNI KLIENCI**

Trendy sprzedażowe, które wpływają na decyzje konsumenckie w dzisiejszych czasach:

TREND 1. KLIENCI MAJĄ CORAZ WIĘKSZY WYBÓR I CORAZ MNIEJ CZASU NA DECYZJĘ.

TREND 2. UPODABNIANIE SIĘ PRODUKTÓW I USŁUG.

TREND 3. PROFESJONALIZACJA KLIENTÓW.

Kluczowe pytanie jakie powinien zadać sobie każdy przedsiębiorca brzmi:

„Czy potrafię wyjść naprzeciw obowiązującym trendom i wznieść swój biznes na najwyższy poziom skuteczności?”

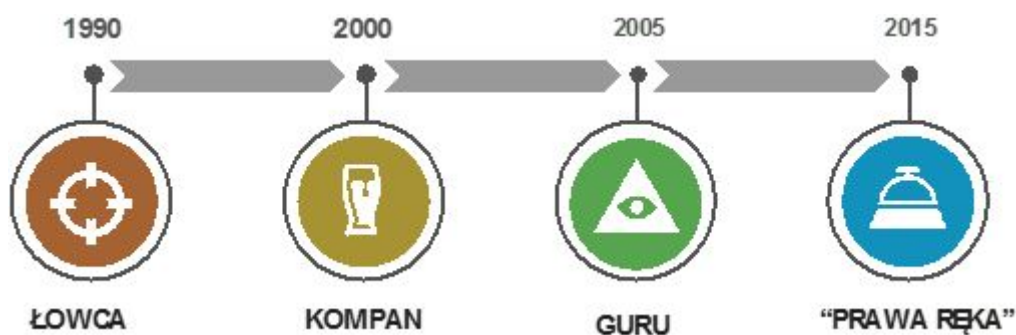
.....

OCZEKIWANIA KLIENTÓW ZMIENIAJĄ SIĘ NIEUSTANNIE.

A TY, NA ILE JESTEŚ ŚWIADOM OCZEKIWAŃ TWOICH KLIENTÓW W ZAKRESIE OBSŁUGI SPRZEDAŻOWEJ?

.....

Skuteczność Twojego biznesu opiera się o skuteczność działań sprzedażowych, sprawdź jaki model sprzedaży realizujesz wobec potencjalnych Klientów:



ZANIM POZNASZ MODEL „THE CHALLENGER SALE” ODPOWIEDZ NA PONIŻSZE PYTANIA:

Czy chciałbyś dowiedzieć się dlaczego sprzedaż relacyjna nie gwarantuje w dzisiejszych czasach sprzedawcom oczekiwanych rezultatów?

.....

Czy chciałbyś dowiedzieć się jakiego podejścia oczekują Klienci od sprzedawcy aby poczuć się bezpiecznie, zaufać mu i sfinalizować transakcję w dzisiejszych czasach?

.....

Czy chciałbyś dowiedzieć się dlaczego największe korporacje na świecie zainwestowały miliony na szkolenia „The Challenger Sale” dla swoich sprzedawców?

.....

Czy chciałbyś dowiedzieć się dlaczego skuteczność systemu „The Challenger Sale” gwarantuje blisko dwa razy wyższą skuteczność sprzedażową niż wszystkie dotychczasowe modele sprzedaży?

.....

Czy chciałbyś dowiedzieć się jakie kompetencje sprzedażowe pozwalają przejąć pełną kontrolę nad rozmową handlową i doprowadzić do jej finalizacji?

JEŻELI NA POWYŻSZE PYTANIA ODPOWIEDZIAŁEŚ PRZYNAJMNIEJ JEDEN RAZ „TAK” TO WARSZTAT „THE CHALLENGER SALE” JEST WŁAŚNIE DLA CIEBIE.

.....

KOMU DEDYKOWANY JEST WARSZTAT CHALLENGER SALE?

HANDLOWCOM, PONIEWAŻ:

- Każdy, kto zawodowo zajmuje się sprzedażą wie, że zanim będzie mógł sprzedać produkt lub usługę najpierw musi „sprzedać” siebie.
- Każdy, kto ma bezpośredni kontakt z potencjalnym klientem ma świadomość ewolucji współczesnego „kupującego” oraz jego fundamentalnych potrzeb.
- Każdy, kto chce mieć satysfakcjonujące wyniki sprzedażowe ma świadomość, że kluczowym konkurentem, któremu należy stawić czoła jest Internet i możliwości zakupowe, które oferuje.

DOŁĄCZ DO GRONA ŚWIATOWYCH LIDERÓW SPRZEDAŻY, KTÓRZY DZIAŁAJĄ W OPARCIU

O NAUKOWO OPRACOWANY SCHEMAT GWARANTUJĄCY NAJWYŻSZĄ SKUTECZNOŚĆ SPRZEDAŻOWĄ

PRZEDSIĘBIORCOM, PONIEWAŻ:

- Każdy, kto prowadzi biznes w naturalny sposób stanowi „wzorzec sprzedażowy”, określający standardy sprzedażowe w całej organizacji.
- Każdy, kto prowadzi biznes dąży do tego aby optymalizować bilans kosztów i zysków, które w dużej mierze uzależnione są od wyników sprzedażowych zatrudnianych handlowców.
- Każdy, kto prowadzi biznes powinien dążyć do zaspokajania potrzeb rynkowych, które w znacznym stopniu powiązane są z aktualnymi trendami.

DOŁĄCZ DO GRONA PRZEDSIĘBIORCÓW, KTÓRZY POZOSTAJĄ W REALNYM KONTAKCIE Z RYNKIEM I NIEUSTANNIE AKTUALIZUJĄ NARZĘDZIA, DZIEKI KTÓRYM SKUTECZNIE ZASPOKAJAJĄ AKTUALNE JEGO POTRZEBY

WSZYSTKIM, KTÓRZY:

- Wiedzą, że skuteczna sprzedaż stanowi fundament biznesu.
- Mają świadomość zachodzących zmian rynkowych oraz wpływu na oczekiwania Klientów wobec sprzedawców, doradców i osób zajmujących się obsługą Klienta.
- Szukają odpowiedzi na pytanie „Jak przestać się bać rozmów sprzedażowych i sprzedawać skutecznie oraz czerpać z tego przyjemność?”
- Poszukują najnowocześniejszych narzędzi sprzedażowych gwarantujących autentyczną skuteczność.
- Nie dają sobie przyzwolenia na podejmowanie działań prowadzących do straty czasu, pieniędzy oraz energii.

CZAS I ENERGIA TO JEDYNE ZASOBY, KTÓRYCH MAMY OGRANICZONĄ ILOŚĆ. ZOSTAŃ CHALLENGEREM SPRZEDAŻY I ANGAŻUJ SWÓJ POTENCJAŁ TYLKO W DZIAŁANIA, DZIEKI KTÓRYM NIE TYLKO NIE STRACISZ ALE I ZYSKASZ CZAS, ENERGIĘ ORAZ PIENIADZE.

JAKIE KORZYŚCI DLA TWOJEJ FIRMY GWARANTUJE MODEL CHALLENGER SALE?

- Osiągniesz ponadprzeciętny wzrost wskaźników sprzedaży (umawianie spotkań, finalizacja rozmów handlowych).
- Obniżysz koszty współpracy z klientami.
- Przygotujesz swoich handlowców do pracy z wymagającymi klientami.
- Wzmocnisz profesjonalny wizerunek firmy w oczach Klientów.

JAKIE KORZYŚCI DLACIEBIE JAKO SPRZEDAWCY GWARANTUJE MODEL CHALLENGER SALE?

- Zwiększysz pewność siebie i skuteczność prowadzenia rozmów handlowych.
- Nauczysz się prowokować rozmówcę do przyjęcia nowej perspektywy sprzyjającej nawiązaniu współpracy.
- Będziesz potrafił rozpoznawać profil psychologiczny swoich rozmówców i komunikować się z nimi w zgodzie z ich wzorcem lingwistycznym.
- Będziesz potrafił wzbudzać emocje, dzięki którym Klienci będą zabiegać o ponowny kontakt biznesowy z Tobą.

IDEA WARSZTATÓW

Trzy elementy sprzedaży według modelu Challenger Sale, które gwarantują wzrost skuteczności sprzedażowej:

1.TEACHING

Sprzedawca prowokatywny jako „prowokator i nauczyciel” potrafi analizować modele biznesowe w taki sposób, by pokazać swojemu klientowi jego własny biznes z nowej perspektywy, kształcić klienta, wskazywać przestrzeń do rozwoju, bądź oszczędności, dzięki czemu gwarantuje sobie jego zainteresowanie, przychyłność oraz pragnienie nawiązania stałej współpracy.

STAŃ SIĘ DLA SWOICH KLIENTÓW ICH „PRAWĄ RĘKĄ”, POZWÓL IM POCZUĆ WARTOŚĆ, JAKĄ DZIĘKI TOBIE OTRZYMUJĄ A SAMI BĘDĄ ZABIEGAĆ O WSPÓŁPRACĘ Z TOBĄ

2.TAILORING

Challenger dostosowuje swój przekaz, śmiało określając i dostosowując się do rozpoznanego profilu psychologicznego klienta. Używa psycholingwistycznych technik komunikacji, dba o to, by każda informacja była „ważna” i zapamiętana przez odbiorcę.

ROZPOZNAWAJ WZORCE LINGWISTYCZNE SWOICH KLIENTÓW I SPRAW, ŻEBY KOMUNIKACJA Z TOBĄ BYŁA DLA NICH PRZYJEMNOŚCIĄ

3.TAKING CONTROL

Sprzedawca prowokatywny bierze czynny udział w procesie sprzedaży. Buduje relacje z Klientem dążąc do bycia jego „prawą ręką”. Potrafi wzbudzać konstruktywne napięcie swoich rozmówców, dzięki czemu buduje ich gotowość do wyjścia ze strefy komfortu.

NAUCZ SIĘ PROWOKOWAĆ SWOICH KLIENTÓW DO WYJŚCIA ZE STREFY KOMFORTU A SAMI ZACZNĄ PODAŻAĆ WE WSKAZANYM PRZEZ CIEBIE KIERUNKU

.....
ZOSTAŃ CHALLENGEREM – ZDOBAJ UMIEJĘTNOŚCI, DZIĘKI KTÓRYM
SPRZEDAŻ PRZESTANIE STANOWIĆ DLA CIEBIE JAKIEKOLWIEK WYZWANIE

.....
PODCZAS 3 DNIOWEGO TRENINGU:

- Poznasz model CHALLENGER SALE oparty na kole kompetencji Teaching, Tailoring, Taking Control, Constructive Tension.

TEACHING:

Zbudujesz świadomość własnego arsenału sprzedażowego, dzięki czemu Twoje nastawienie będzie stanowić fundament każdej rozmowy sprzedażowej.

Nauczysz się systemowego podejścia do analizy potrzeb biznesowych swoich Klientów, dzięki czemu będziesz wносить wartość edukacyjną do biznesu, który prowadzą.

Otrzymasz narzędzia, które umożliwią Ci budowanie autorytetu opartego o bycie „prawą ręką” dla współpracujących z Tobą Klientów biznesowych.

TAILORING

- Poznasz profile psychologiczne swoich potencjalnych Klientów, dzięki czemu z łatwością będziesz przejmować kontrolę nad prowadzonymi rozmowami sprzedażowymi.
- Nauczysz się wzorców lingwistycznych, którymi posługują się Twoi rozmówcy, dzięki czemu z łatwością dostosujesz się do ich naturalnych skryptów, w zgodzie z którymi prowadzą rozmowy.
- Poznasz wskaźniki, które pozwolą Ci rozpoznawać preferowane przez Twoich Klientów sposoby budowania relacji biznesowych.

TAKING CONTROL

- Przećwiczysz różnorodne scenariusze rozmów, podczas których przekierujesz rozmowę na wybrane przez Ciebie tory.
- Nauczysz się w sposób swobodny, nie wymuszony i naturalny prowokować rozmówców do zmiany perspektywy, wyjścia ze strefy komfortu oraz rozważenia Twojego punktu widzenia.

- Poznasz kluczowe elementy budowania wizji opartej na faktach, emocjach i rozwiązaniach wspierających finalizację rozmów handlowych.

CONSTRUCTIVE TENSION

- Otrzymasz narzędzia, dzięki którym z odwagą i pewnością siebie będziesz wzbudzać konstruktywne napięcie Twoich rozmówców. Zaczyniesz być postrzegany jako sprzedawca, który wnosi realną wartość do rozmów handlowych.
- Nauczysz się jak szybko i skutecznie wybić swoich rozmówców z zachowawczego sposobu prowadzenia rozmowy handlowej i jak obiekcje zamienić na potencjał sprzedaży.
- Przećwiczysz scenariusze rozmów, których uczą się najskuteczniejsi sprzedawcy zatrudniani i szkoleni przez firmy będące światowymi liderami rynków na jakich funkcjonują.

A TO SPRAWI, ŻE:

- Bez obaw, kompleksów i zahamowań będziesz podejmować i finalizować rozmowy sprzedażowe.
- Z pełną świadomością będziesz potrafić inicjować rozmowy handlowe, przejmować nad nimi pełną kontrolę i finalizować z najwyższą skutecznością.
- Będziesz widzieć więcej, słyszeć więcej i z premedytacją sprzedawać na miarę najlepszych sprzedawców dzisiejszego biznesu.
- Przestaniesz tracić czas i energię na działania, które nie wnoszą zysku do Twojego biznesu.
- Zbudujesz autorytet sprzedażowy dając wartość, za którą partnerzy biznesowi będą gotowi płacić największe kwoty.
- Zbudujesz osobistą motywację do tego aby sprzedawać na niespotykaną dotychczas skalę albowiem poczujesz jak bardzo Twoi Klienci chcą budować z Tobą długofalowe relacje biznesowe.
- Zagwarantujesz bezpieczeństwo sobie oraz swoim współpracownikom budując fundament sprzedażowej ciągłości oferowanych usług i produktów.