

The Six Battlefields™

6 cīņas arēnas



Dalībnieki	Visa pārdošanas komanda – pārdošanas pārstāvji, lielo klientu menedžeri, produktu grupu vadītāji, pārdošanas projektu vadītāji un pārdošanas vadītāji
Mērķis	Sagatavot pārdošanas komandu aktīvam un efektīvam darbam sevišķi asas konkurences situācijās, kad konkurenti mērķtiecīgi uzbrūk vērtīgākajiem uzņēmuma klientiem. Uzlabot pārdošanas komandas cīņas spar un meistarību uzvarai pār konkurentiem
Metodika	Padziļināta konkurentu un sava piedāvājuma / sadarbības nosacījumu izpēte un salīdzināšana, lai identificētu vājās vietas konkurentu piedāvājumā un sagatavotu iedarbīgus argumentus klientu pārliecināšanai par sadarbības izdevīgumu
Sadarbības gaita	<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; background-color: #f0f0f0;">Konkurences situācijas izpēte un sagatavošanās</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; background-color: #333; color: white;">The Six Battlefields™ – cīņas arēnu noteikšana</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; background-color: #333; color: white;">The Six Battlefields™ – konkurences argumentu veidošana</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; background-color: #f0f0f0;">Aktivitāšu ar klientiem mērķtiecīga veikšana</div> </div>
Nozīmīgākās tēmas, darbības	<p>Konkurences situācijas izpēte un sagatavošanās</p> <ul style="list-style-type: none"> • Būtiskāko 2-3 konkurentu identificēšana un informācijas savākšana • Klientu zaudēšanas iemeslu novērtēšana • Kopīgas vizītes pie konkurentu uzrunātajiem klientiem <p>The Six Battlefields™ – 6 cīņas arēnu ar būtiskākajiem konkurentiem noteikšana</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Klientam Nebūtiskās mūsu risinājuma Stiprās puses 2. Klientam Būtiskās mūsu risinājuma Stiprās puses 3. Mūsu risinājuma Vājās puses 4. Klientam Nebūtiskās konkurenta Stiprās puses 5. Klientam Būtiskās konkurenta Stiprās puses 6. Konkurenta risinājuma Vājās puses <p>The Six Battlefields™ – konkurences argumentu veidošana</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Competition Killing” elementu veidošana sarunas ar klientu virzīšanai • Metodes klienta intereses novirzīšanai uz mūsu Stiprajām pusēm • Pamatprincipi darbam ar savām Vājajām pusēm • Vērtības un ieguvumu no sadarbības pārliecināšana demonstrēšana klientam <p>Aktivitāšu ar klientiem mērķtiecīga veikšana</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nozīmīgāko klientu / segmentu noteikšana The Six Battlefields™ pielietošanai • Pārdošanas mērķu izvirzīšana un sasniegto rezultātu novērtēšana • Darbs ar klientiem, izcīnot vairāk uzvaru konkurences cīņā