

## Selling Essentials: Prospecting and Territory Management



Copyright © 2012 by HRDQ

Self-Guided Learning Program

### **Selling Essentials: Prospecting and Territory Management – e-Learning**

**(Lucruri esentiale in vanzari: cercetarea si managementul teritoriului)**

**Componente:** Prezentare PowerPoint

**Durata:** Aprox. 1h 50min

Intreaba orice expert in vanzari despre cercetare si prospectiuni si iti va spune, probabil, ca este unul dintre lucrurile pe care nu ii place sa le faca. Incepand cu dezvoltarea unui teritoriu pana la gasirea unor clienti profitabili si nevoia de a lua decizii fara a cunoaste foarte multe amanunte, este de asteptat ca pana si cei mai calificati oameni de vanzari sa bata in retragere. Foarte multi ajung sa spuna ca nu este responsabilitatea lor sa faca asa ceva. Dar procesul de a face cercetari este primul pas important din ciclul vanzarii, iar cheia succesului este pregatirea, exercitiul si increderea.

Selling Essentials: Prospecting and Territory Management ofera oamenilor de vanzari cunostintele necesare sa stapaneasca procesul de prospectare si sa-si dezvolte afacerea. Cel de-al doilea training intensiv din aceasta serie, acest program customizabil si workshop e-Learning este prevazut cu instrumente folositoare, inclusiv modele de foi de lucru, liste de verificare de calificare, exercitii practice, strategii si multe altele.

**Obiectivele cursului:**

- Invatarea sfaturilor practice de prospectare si calificare a clientilor
- Identificarea metodelor de dezvoltare a unui grup de clienti profitabili
- Determinarea metodelor de planificare a vanzarilor
- Identificarea tehnicilor de contactare a clientilor potentiali
- Identificarea strategiilor pentru implementarea cercetarii si a managementului teritorial

Disponibil in varianta de program de training e-Learning pentru studiu individual dar si in varianta de program de training in sala, cursul *Selling Essentials: Prospecting and Territory Management* face parte din COLECTIA DE TRAININGURI REPRODUCTIBILE si din BIBLIOTECA DE E-LEARNING, resurse de training ce pot fi descarcate, customizate si reproduse. Fiind de usor de editat, fisierele sunt in Microsoft Word si PowerPoint, aceste solutii de training sunt accesibile, se achizitioneaza o sigura data si pot fi reproduse de cate ori va este necesar.

**Continutul programului:**

- Ce este Managementul Teritorial
- Cercetarea pentru o noua afacere
- Planificarea pentru a realiza noi contacte
- Realizarea contactelor
- Planificarea

**Inclus:**

- Teste
- Studiu de caz

Prinde cea mai buna oferta cumparand acest produs ca parte din ULTIMATE COLLECTION. Economiseste astfel pentru toate trainingurile de care ai nevoie din categoria soft-skills.

**Cuvinte cheie:** vanzari, prospecting, cercetare, managemet, planificare, teritorial, training, e-Learning

Training, assessment, simulari, jocuri din aceeasi categorie: Becoming a Customer Service Star – facilitator set, Negotiating Style Profile – facilitator set, Selling Skills Inventory – facilitator set, What’s My Selling Style? – deluxe facilitator set