

AKADÉMIA

PREDAJA

Workshop INOVATO

STRATEGICKÝ PREDAJ I.

15. FEBRUÁR 2024

STRATEGICKÝ PREDAJ II.

14. MAREC 2024

VYJEDNÁVANIE

18. APRÍL 2024

**INICIOVANIE A ZÍSKAVANIE
NOVÉHO BUSINESSU**

23. MÁJ 2024

**TAKTIKA PREDAJA A ROZVOJ
KOMUNIKAČNÝCH ZRUČNOSTÍ**

20. JÚN 2024

bring life
to innovation.



LEKTOR

LADISLAV GABČO

VIAC INFORMÁCIÍ

info@inovato.sk
www.inova.to/eventy/

1 MODUL 350 EUR BEZ DPH

VŠETKY MODULY 1500 EUR BEZ DPH

ZĽAVA PRE ČLENOV 10%

INOVATO
We bring life to innovation

AKADÉMIA PREDAJA

STRATEGICKÝ PREDAJ I. A II.

15.február a 14.marec 2024

Workshop INOVATO

LEKTOR

LADISLAV GABČO



Zvyšovanie úspešnosti v súčasných predajných príležitostiach

OPIS PROGRAMU

Strategický predaj I. a II. sú workshopy navrhnuté s cieľom pomôcť profesionálnym predajcom analyzovať a zlepšovať ich proces predaja v súčasných obchodných príležitostiach. Účastníci počas tímovej práce vypracovávajú Mapu príležitosti - Roadmap, obsahujúcu reálnu stratégiu a akčný plán, ktorý vedie account managera ku úspechu. Praktická, ľahko implementovateľná metodológia a podporné nástroje pomáhajú účastníkom rýchle zakomponovať koncept do každodennej práce, čo vedie ku krátkodobým aj dlhodobým zlepšeniam v predaji.

- Získanie zákazníkovoho odhodlania ku vzájomne odsúhlasenému Akčnému plánu v procese predaja
- Zlepšenie kvalifikácie projektov s cieľom určiť, na ktoré príležitosti treba cieľiť maximálnu pozornosť
- Analyzovať výhry a prehry s cieľom predchádzať opakovaniu neúspešných praktík
- Transformovať koncept do každodenného businessu

OBSAH WORKSHOPU

- Výber súčasných príležitostí pre učenie sa a aplikáciu konceptu
- Identifikácia a získanie prístupu do Nákupného Centra.
- Vyvinutie individuálnej Hodnotovej Ponuky a zaistenie toho, aby zákazník pocítil jej hodnotu
- Získavanie dôvery na rozličných úrovniach zladením vášho tímu a Nákupným Centrom
- Vyvinutie a realizácie účinnej konkurenčnej stratégie
- Vyvinutie Akčného plánu postaveného na silných stránkach a eliminujúceho vaše slabé stránky

ÚŽITOK Z WORKSHOPU

- Vyššie výnosy – zlepšením akčného plánu na živých príležitostiach
- Vyšší win rate – identifikáciou a eliminovaním deficitov procesu predaja
- Lepšia tímová spolupráca a koučing – užívaním spoločného jazyka pre manažment príležitostí
- Presnejší forecasting – získaním kontroly nad procesom predaja
- Nižšie náklady na predaj – lepšou kvalifikáciou a fokusom na správne projekty
- Maximalizovaný dlhodobý impakt – zaistením transformácie konceptu do reálneho života

AKADÉMIA PREDAJA

VYJEDNÁVANIE (CLOSING DEALS PROFITABLY)

18. apríl 2024

Workshop INOVATO

LEKTOR

LADISLAV GABČO



Maximalizácia zisku a prijateľnosti vašich návrhov pre spoluprácu

OPIS PROGRAMU

Closing Deals Profitably™ je workshop navrhnutý pre pomoc profesionálnym obchodníkom, aby sa naučili vedu a umenie vyjednávať. Počas intenzívneho workshopu sa účastníci učia, ako ochrániť hodnoty, ktoré vytvorili počas procesu predaja a zároveň zlepšiť svoje osobné schopnosti vyjednávania. Učia sa a praktizujú prípravu a realizáciu obchodných jednaní pre svoje vlastné predajné príležitosti.

- Spätná väzba od facilitátora – vyhodnotenia osobných aj tímových schopností pre zhodnotenie zmeny správania.
- Aplikácia na reálne príležitosti – použitie Roadmap pre vyjednávanie na prípravu pre nadchádzajúce jednanie.

OBSAH WORKSHOPU

- Proces vyjednávania – Analýza, Príprava, Vykonanie, Uzatvorenie a Vyhodnotenie vyjednávania.
- Roadmap vyjednávania – nástroj na prípravu a vykonanie úspešných vyjednaní.
- Body výmeny – elementy, ktoré sa využívajú pri robení ústupkov, ktoré majú vysokú hodnotu pre zákazníka a nízke náklady pre nás.
- Hranie rolí – praktizovanie nástrojov a procesu pre zlepšenie osobných schopností vyjednávať.

ÚŽITOK Z WORKSHOPU

- Prijateľnosť a ziskovosť obchodu – je maximalizovaná efektívnym aplikovaním nástrojov a procesu
- Hodnotová ponuka – vytvorená počas procesu predaja je chránená počas vyjednávania a uzatvárania obchodu.
- Zlepšenie vzťahov – zaistením toho, že obidve strany dosiahnu to, čo chceli.
- Zvýšenie sebavedomia – počas vyjednaní na základe vynikajúcej prípravy, jasnej definície rolí a vypracovaním Roadmap.
- Skutočná zmena správania – ktorá zaisťuje pozitívny dopad.

AKADÉMIA PREDAJA INICIOVANIE A ZÍSKAVANIE NOVÉHO BUSINESSU

23. máj 2024

Workshop INOVATO

LEKTOR

LADISLAV GABČO



*Generovanie leadov a maximalizácia win rate
pomocou svetového procesu predaja*

OPIS PROGRAMU

Iniciovanie a získavanie nového businessu je workshop navrhnutý pre pomoc profesionálnym obchodníkom zlepšovať všetky fázy procesu predaja - od generovania leadov až po rozvoj kľúčových zákazníkov. Účastníci sa učia, ako identifikovať potenciálne potreby u nových aj existujúcich zákazníkov, kontaktovať správnych ľudí a efektívne začínať proces predaja. Zlepšujú si svoju stratégiu a plán aktivít v súčasných príležitostiach a zároveň sa učia, ako zabrániť opakovaniu chýb, ktoré urobili v minulosti. Praktické nástroje zakomponované do dennej praxe prinášajú krátkodobé aj dlhodobé zlepšenie predaja.

OBSAH WORKSHOPU

- Očakávania zákazníkov na proces predaja
- Iniciálny kontakt - motivovanie potenciálneho zákazníka ku ochote prijať vás na prvý míting
- Prípravu a vykonanie prvého mítingu
- Identifikovanie potrieb. Kladenie otázok s cieľom odhaliť potreby a kvantifikovať benefity
- Kvalifikácia príležitostí a eliminovanie rizík predaja
- Vyvinutie stratégie a akčného plánu vedúce k víťazstvu

- Práca s pracovníkmi nákupu v situáciách, keď dostanete RFP
- Vyvinutie Hodnotovej ponuky pre TOP manažment
- Učenie sa z výhier a prehier

ÚŽITOK Z WORKSHOPU

- Viac kvalifikovaných príležitostí na základe systematickej metodiky pre kontaktovanie potenciálnych zákazníkov
- Jednoduchší prístup ku kľúčovým osobám zákazníka pomocou motivácie ku stretnutiu
- Efektívnejšie prvé stretnutie na základe profesionálnej prípravy a realizácie návštevy
- Zvýšenie obratu prostredníctvom zlepšenia akčného plánu pre reálne príležitosti
- Maximalizácia pozitívneho dopadu na dlhodobé ciele firmy.
- Lepšie využitie zdrojov pre predaji

AKADÉMIA PREDAJA

TAKTIKA PREDAJA A ROZVOJ

KOMUNIKAČNÝCH ZRUČNOSTÍ

20. jún 2024

Workshop INOVATO

LEKTOR

LADISLAV GABČO



Prekročte hranice vášho potenciálu a dosiahnite výnimočnosť

OPIS PROGRAMU

Taktika predaja rozvoj komunikačných zručností je workshop zameraný na dosahovanie vysokých výkonov, zákazníckeho servisu a manažmentu predaja. Jednotlivé taktické zručnosti sú prepojené na predchádzajúce moduly takým spôsobom, aby najdôležitejšie koncepty predaja boli ochránené pred potenciálnym rizikom, ktoré môžu spôsobiť nedostatky v komunikácii. Podstatnou časťou programu je aj hlboké pochopenie svojich vlastných silných a slabých stránok, bez čoho nie je reálne osobnostné a profesionálne napredovanie. Každý účastník programu odchádza z workshopu s konkrétnym akčným plánom pre svoj rozvoj.

OBSAH WORKSHOPU

- Úvod rozhovoru v súlade s očakávaniami zákazníkov na iniciálny míting
- Taktika komunikácie umožňujúca prejsť ku identifikácii potrieb ešte pred prezentáciou produktov a služieb
- Kladenie otázok typu SPIN
- Práca s námietkami a reakcie na námietky
- Štruktúra prezentácie, tipy na zvýšenie atraktívnosti hovoreného slova

- Prezentácia Hodnotovej ponuky pre TOP manažment
- Reakcie na neférové požiadavky zákazníka
- Rozvoj vlastného štýlu a spôsobu predaja

ÚŽITOK Z WORKSHOPU

- Vyššia spokojnosť zákazníkov
- Zvýšenie lojality u existujúcich zákazníkov
- Jednoduchší prístup ku kľúčovým osobám zákazníka na základe zrozumiteľne prezentácie hodnotovej ponuky
- Efektívnejšie stretnutie s pravidelným dosahovaním pokroku v procese predaja
- Maximalizácia pozitívneho dopadu na dlhodobé ciele firmy.
- Lepšie využitie času a iných zdrojov pre predaji