

Cosa ostacola la vostra forza vendita a trasformare le opportunità in ordini?

Vi siete mai posti queste domande?



Quanti dei vostri venditori stanno dedicando tempo ed energia ad opportunità che non saranno mai vinte?



I vostri venditori presentano le loro soluzioni con l'impatto necessario per vincere anche le opportunità più importanti?



I vostri venditori sono in grado di sviluppare offerte irresistibili per vincere opportunità interessanti?



Quanti dei vostri venditori raggiungono i veri decisori?



Basta poco per incrementare la percentuale di successo per le opportunità più importanti – **per sempre!**

Ti sei mai chiesto se i tuoi venditori si stanno concentrando sulle opportunità sbagliate? Pensi di poter incrementare il tasso di successo per quegli ordini in cui il guadagno o il margine sono veramente alti? Seguendo quattro passi chiave, il tuo team può trasformare maggiori opportunità in ordini.

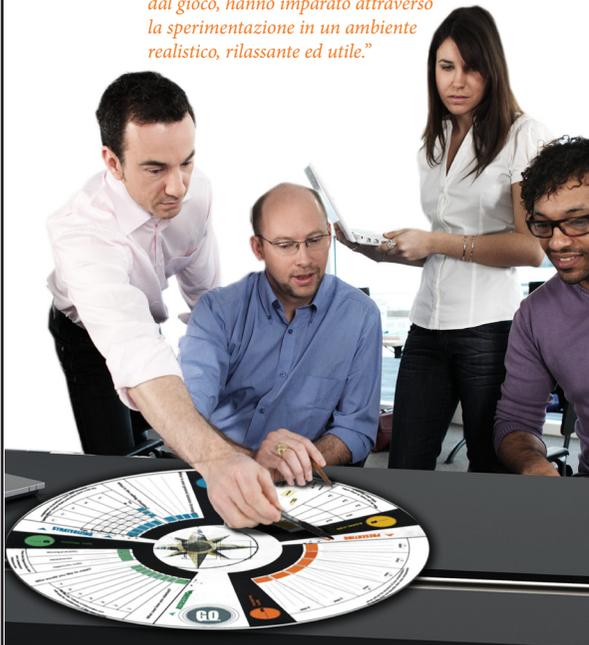
1 Valutare le opportunità.
I venditori di maggior successo partono dalla raccolta delle informazioni giuste per poter valutare in modo strutturato ed oggettivo le diverse opportunità.

2 Creare un'argomentazione di valore.
Attraverso un'analisi strategica dei criteri d'acquisto dei clienti, i venditori più abili valutano e pesano tutte le argomentazioni per identificare il messaggio più efficace.

3 Alinearsi con le persone giuste.
I migliori venditori identificano quali decisori e/o influenzatori incontrare e con quale ordine attraverso una mappatura strutturata dell'intero processo decisionale.

4 Presentare in modo persuasivo.
La presentazione finale deve essere pianificata e preparata con cura in modo che sia recepita dal cliente nel modo più efficace.

"Il mio team di vendita è stato rapito dal gioco, hanno imparato attraverso la sperimentazione in un ambiente realistico, rilassante ed utile."



“Molti dei contenuti presenti nel programma O2O erano già noti ma l'approccio strutturato con il quale sono stati rivisitati ha fornito al mio team strumenti veramente utili per convertire opportunità in ordini.”

70%

sostiene di perdere perché la concorrenza offre soluzioni meno costose

40%

delle opportunità vengono perse a causa di un mancato allineamento con i decisori

I motivi della perdita di un'opportunità in base ad un nostro studio su 265 venditori.

Perché il programma O2O è diverso dagli altri

Prima di tutto, O2O non può essere definito come un training tradizionale. Usando le parole di un partecipante “è come immergersi nella gestione delle opportunità con un mix di strumenti utili a migliorare il proprio comportamento”.

Non è solo questo a rendere O2O un programma unico, è una miscela di tre fattori principali:

1) SEMPLICI CONTENUTI FORMATIVI – che derivano da metodologie strutturate ed efficaci e da 50 anni di comprovata esperienza della principale società specializzata nello sviluppo delle competenze commerciali. Nel programma mettiamo a disposizione la nostra profonda conoscenza in merito

alla gestione delle opportunità compreso il nostro approccio fortemente orientato all'implementazione per garantire i risultati.

2) METODOLOGIA AVVINCENTE – un “board game” basato su casi concreti e lo studio di opportunità reali dei partecipanti per coinvolgerli completamente e garantire il “learning by doing”. L'apprendimento esperienziale aiuta le persone a pensare ed agire in modo diverso favorendo un cambiamento nei comportamenti.

3) RISULTATI DURATURI – lo strumento online permette ai partecipanti di visualizzare le loro opportunità reali ed applicare i 4 passi appresi durante il percorso formativo.

Il programma in breve

1. Programma di sviluppo sulla gestione delle opportunità composto da diverse componenti:
 - Assessment iniziale da parte dei partecipanti
 - Moduli e-learning preliminari
 - 2 giorni di workshop basato su un gioco da tavolo interattivo
 - Moduli e-learning di approfondimento

- Condivisione di esperienze, casi di successo ed incontri di follow-up
- 2. Un software on line per pianificare e gestire le opportunità (opzionale, con licenze)
 - = **Un metodo efficace per trasformare le opportunità in ordini**



Il software O2O on line può essere facilmente integrato con il vostro attuale sistema di CRM, tipo Salesforce, o gli applicativi gestionali, tipo SAP.

O2O - Trasformare le opportunità in ordini.

Sviluppato da Mercuri International, O2O è un programma nuovo ed appassionante creato per aumentare la percentuale di trasformazione di opportunità commerciali in ordini, ideale in particolare per grandi accordi strategici. Mercuri International è la più grande società al mondo specializzata nello sviluppo delle performance commerciali, con sedi in 44 Paesi. Aiutiamo i nostri clienti a raggiungere l'eccellenza nelle vendite.

