

Pytania pomocnicze – Aktywne prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – przedstawiciel handlowy

PLANOWANIE DZIAŁAŃ SPRZEDAŻOWYCH I MONITOROWANIE ICH EFEKTÓW

- Czy znasz takie pojęcia jak segmentacja rynku, grupa docelowa, potencjał zakupowy?
- Czy planując nawiązanie kontaktu z potencjalnym klientem potrafisz wykorzystać różne metody dotarcia do osób decyzyjnych?
- Czy potrafisz określić konkretne działania sprzedażowe i wskazać ich związek z realizacją celu sprzedażowego?
- Czy wiesz, jakie czynniki mają wpływ na efektywność procesu sprzedaży?

PROWADZENIE PROCESU SPRZEDAŻY

- Czy znasz zasady i potrafisz zastosować różne metody nawiązywania kontaktu z klientem?
- Czy potrafisz rozpoznać i uwzględnić różne czynniki wpływające na efektywność prezentacji sprzedażowej?
- Czy umiesz przedstawić wybrane cechy oferty w taki sposób, aby odnosiły się do konkretnej sytuacji klienta?
- Czy potrafisz zapytać klienta o opinię o złożonej mu ofercie i w przypadku wątpliwości rozpoznać ich przyczynę?
- Czy umiesz zastosować przynajmniej dwa różne sposoby zamknięcia rozmowy handlowej?

OBSŁUGA POSPRZEDAŻOWA

- Czy wiesz, na czym polega zarządzanie relacjami z klientem?
- Czy umiesz identyfikować obszary dodatkowej sprzedaży?
- Czy znasz metody badania satysfakcji klientów i potrafisz wyjaśnić wagę posiadania takich danych?
- Czy potrafisz opisać kroki przykładowego procesu realizacji zamówienia w wybranej branży?
- Czy znasz zasady obsługi reklamacji?
- Czy potrafisz wyjaśnić, na czym polega wsparcie pozakupowe?

