

VANZATORI I
Te poti
BAZA
pe ei?

Evaluarea echipei de vânzari

Accelera[®]
Business Strategy

Te POTI baza pe EI?

Evaluarea Echipei de Vanzari



Bogdan COMANESCU
SALES EXPERT
& MOTIVATIONAL TRAINER
20 ani de experienta nationala si
internationala in vanzari si
dezvoltare comerciala

*“Cat sunt de buni vanzatorii nostri?
Ne putem baza pe ei?”*

Sunt intrebari legitime pe care mi le pun Directori Generali, de Vanzari, de Marketing, de HR si chiar directori de Productie...

Este normal sa aibe aceste intrebari, fiindca intreaga “soarta” a companiei se bazeaza pe capacitatea vanzatorilor de a vinde marfa.

Toate eforturile de Marketing, de Productie, de HR, etc. se incununeaza de succes, sau se pierd, in functie de capacitatile profesionale ale echipei de vanzari.

Cum evaluam echipa de vanzari?

Have fun!

Cu prietenie,
Bogdan COMANESCU
Accelera®

De ce sa ii evaluam?

Evaluarea Echipei de Vanzari

3 MARI MOTIVE

1. INTREAGA COMPANIE DEPINDE DE VANZATORI

Atunci cand
succesul proiectelor tale si
veniturile tale
DEPIND de cineva,
ar fi bine sa te asiguri ca acel cineva
este BUN in ceea ce face!

Evaluarea Echipei de Vanzari

3 MARI MOTIVE

2. NU STIM SIGUR A CUI ESTE VINA

Atunci cand
vanzarea nu merge,
NU stim daca este **vina** VANZATORILOR,
sau a pietii, a marfii, a marketingului, a
economiei, etc...

Daca vrem sa reparam ceva, trebuie **sa stim sigur**
unde este defectul!

Evaluarea Echipei de Vanzari

3 MARI MOTIVE

3. NU STIM CE FAC IN "INTIMITATEA" LOR CU CLIENTII!

Vanzatorii **nu pot**
fi urmariti si masurati
in timpul muncii!

De aceea, nu vei stii niciodata daca ai pierdut o
vanzare fiindca el s-a descurcat prost sau fiindca
"Crede-ma ! ...Nu se putea face nimic!"

Ce trebuie sa evaluam la vanzatorii nostri?

Evaluarea Echipei de Vanzari

VANZAREA **se bazeaza pe** **INCREDERE**

Ai avea incredere intr-o
roata care nu este perfect
rotunda? ...

NICI clientii tai **NU** ar avea!

Evaluarea Echipei de Vanzari

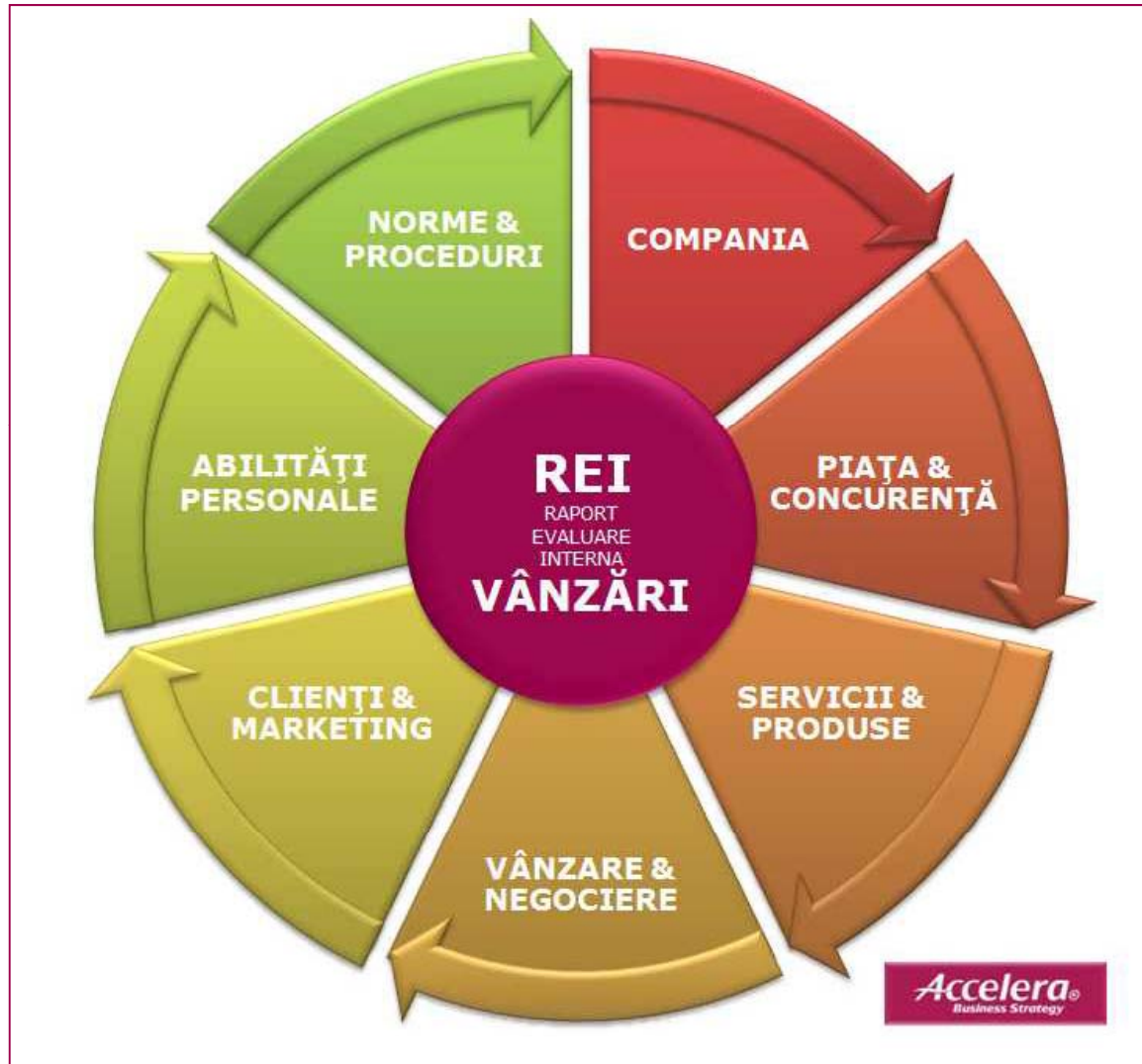
COMPLET

Un vanzator trebuie sa aiba cunostinte foarte bune in **TOATE** domeniile care tin de MARFA, PIATA, PRODUSUL, FIRMA si MUNCA lui...

Ai avea incredere intr-un avion verificat doar ici si colo, la anumite aspecte?

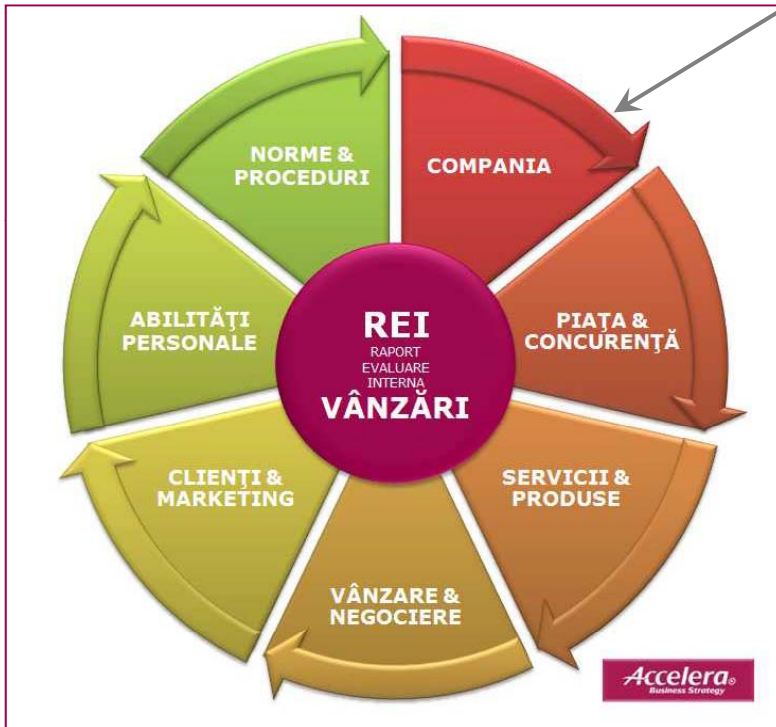
Evaluarea Echipei de Vanzari

DOMENIILE



Evaluarea Echipei de Vanzari

DOMENIILE



COMPANIA

Ce simte **CLIENTUL** cand vanzatorul din fata lui habar nu are cand s-a infiintat compania pe care o reprezinta?

Care poate fi **LOIALITATEA** unui vanzator fata de o companie despre care nu stie cati salariati are, ce misiune are sau cine ii sunt actionarii?

Cum se poate **IMPLICA** un vanzator in realizarea unor obiective pe care nici nu le cunoaste?

Cum i-ar putea **PASA** unui vanzator de colegii de la Productie despre care nu stie nici macar ca exista?

NOTA:

40% dintre vanzatori nu stiu care este anul infiintarii firmei in care lucreaza!

Evaluarea Echipei de Vanzari

DOMENIILE



PIATA & CONCURENTA

Ce simte **CLIENTUL** cand vanzatorul din fata lui habar nu are despre ofertele concurentilor?

Cum poate un vanzator sa **APERE** produsul sau compania, in fata clientului, daca el nu stie produsele concurentilor?

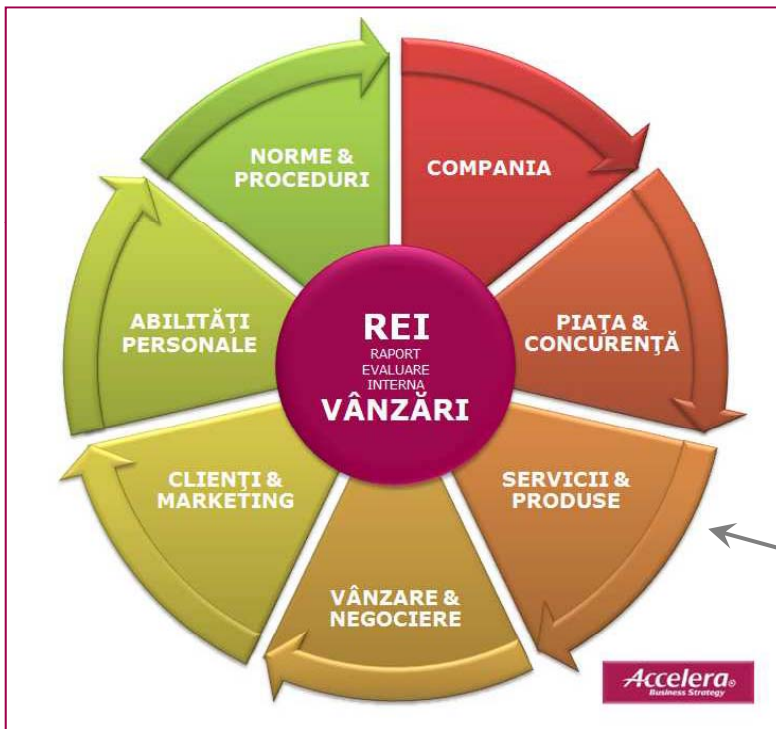
Cum ar putea sa **APERE PRETUL** daca el nu stie sa compare produsul lui cu al concurentilor?

NOTA:

68% dintre vanzatori nici macar nu au avut curiozitatea sa intre pe site-ul concurentilor!

Evaluarea Echipei de Vanzari

DOMENIILE



SERVICII & PRODUSE

Ce simte **CLIENTUL** cand vanzatorul tau se incurca la o demonstratie de functionare a produsului pe care il vinde?

Ce simte **CLIENTUL** cand vanzatorul nu cunoaste parametrii produsului pe care il vinde?

Cum ar putea sa **VANDA** mai bine cand el nu stie diferenta dintre **CARACTERISTICI** si **BENEFICII**?

NOTA:

82% dintre vanzatori nu stiu sa faca diferenta dintre **CARACTERISTICI** si **BENEFICII**!

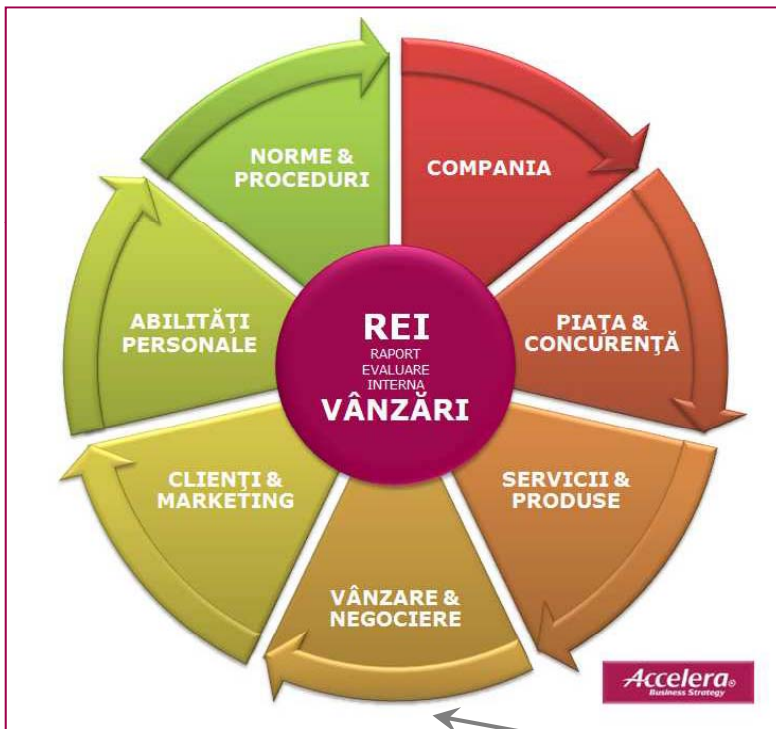
43% dintre vanzatori **NU AU CITIT** cu atentie instructiunile sau manualul propriului produs!

52% dintre vanzatori **NU CITESC** documente venite de la serviciul de **MARKETING**

38% nu au testat (sau gustat) niciodata produsul pe care il vand!

Evaluarea Echipei de Vanzari

DOMENIILE



VÂNZARE & NEGOCIERE

Ce simte **CLIENTUL** cand vanzatorul tau nu stie nici macar sa puna intrebarile elementare legate de nevoi?

Cum ar putea vanzatorul tau **SA VANDA** mai bine, cand el nu stie cum sa influenteze decizia clientului?

Cum ar putea sa **APEREA PREȚUL** sau **SA INCASEZE BANII** la timp cand el nu stie sa negocieze?

NOTA:

65% dintre vanzatori nu au urmat niciodata un curs profesional de vanzari

78% dintre vanzatori afirma ca si-au insusit mare parte din "secretele meseriei" ca zidarii sau lautarii:
"Dupa ureche! La o tigara!, etc."

44% dintre vanzatori dau senzatia ca nu isi cunosc meseria!

Evaluarea Echipei de Vanzari

CLIENTI & MARKETING

Ce simte **CLIENTUL** cand vanzatorul tau nu stie nimic despre istoricul cumpararilor lui sau conditiile contractuale?

Cum ar putea vanzatorul tau **SA GESTIONEZE** clientii cei mai importanti cand el nici nu stie sa-i enumere?

Cum ar putea sa **APLICE** campaniile de **MARKETING** cand el nu le cunoaste?

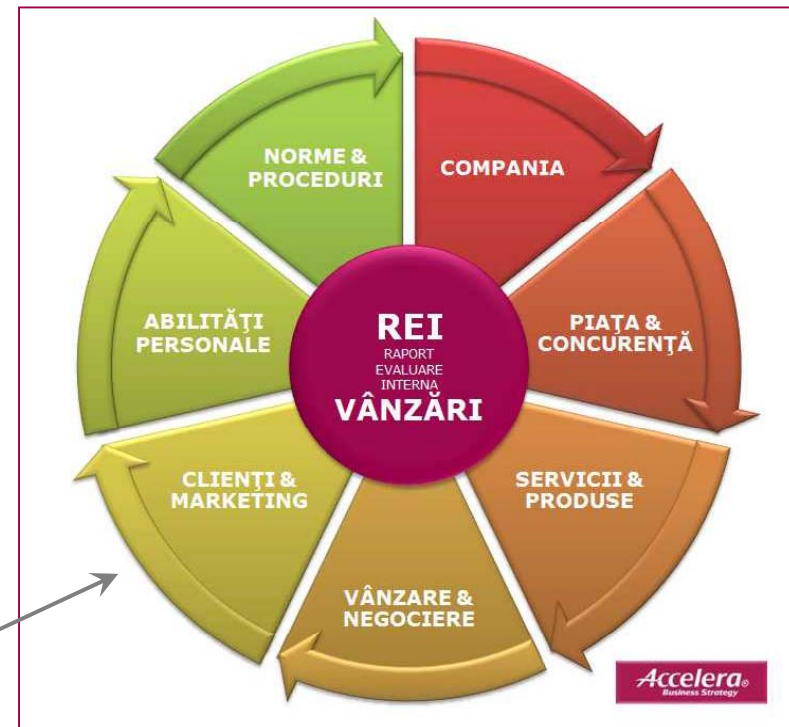
NOTA:

79% dintre vanzatori nu stiu sa defineasca profilul tinta al potentialilor clienti!

46% dintre vanzatori nu pot enumera, pe dinafara, cei mai mari 20 de clienti din portofoliul (sau zona) lor!

29% dintre vanzatori afla de campaniile de marketing de la clientii lor!

DOMENIILE



Evaluarea Echipei de Vanzari

ABILITATI PERSONALE

Ce simte **CLIENTUL** cand vanzatorul tau se enerveaza sau se emotioneaza?

Ce simte **CLIENTUL** cand vanzatorul tau vorbeste "peste el", il intrerupe sau nu este atent?

Cum ar putea sa **VANDA MAI MULT** cand el este permanent negativist si stresat?

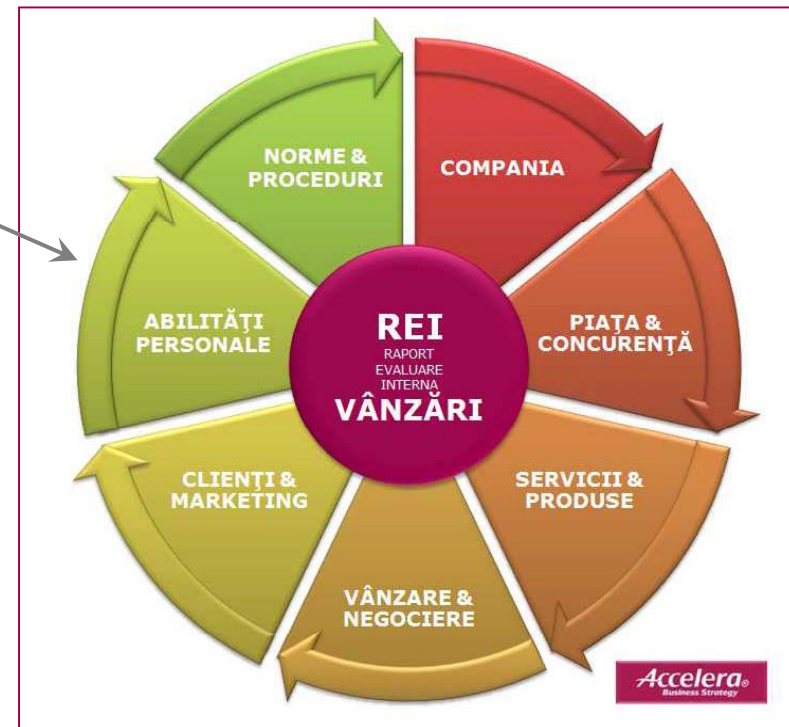
Cum are sa **CONVINGA** cand el nu stie sa comunice verbal si non-verbal?

NOTA:

58% dintre vanzatori nu stiu nici cele mai elementare aspecte legate de comunicarea verbala si non-verbala! Desi este **MESERIA** lor!

36% dintre vanzatori nu au abilitatile (talentul) pentru aceasta meserie

DOMENIILE



Evaluarea Echipei de Vanzari

NORME & PROCEDURI

Ce simte **CLIENTUL** cand vanzatorul tau nu stie cum se schimba un produs?

Ce simte **OPERATORUL DE LA SERVICIUL CLIENTI** cand trebuie sa explice unui client ca "Vanzatorul i-a explicat gresit!"?

Cum ar putea vanzatorul sa isi **REALIZEZE NUMARUL MINIM DE VIZITE** cand el nu isi stie normele de lucru?

Cum are putea sa **OPEREZE** datele in CRM sau sa faca **RAPOARTE** corecte cand el nu stie sa lucreze bine cu calculatorul?

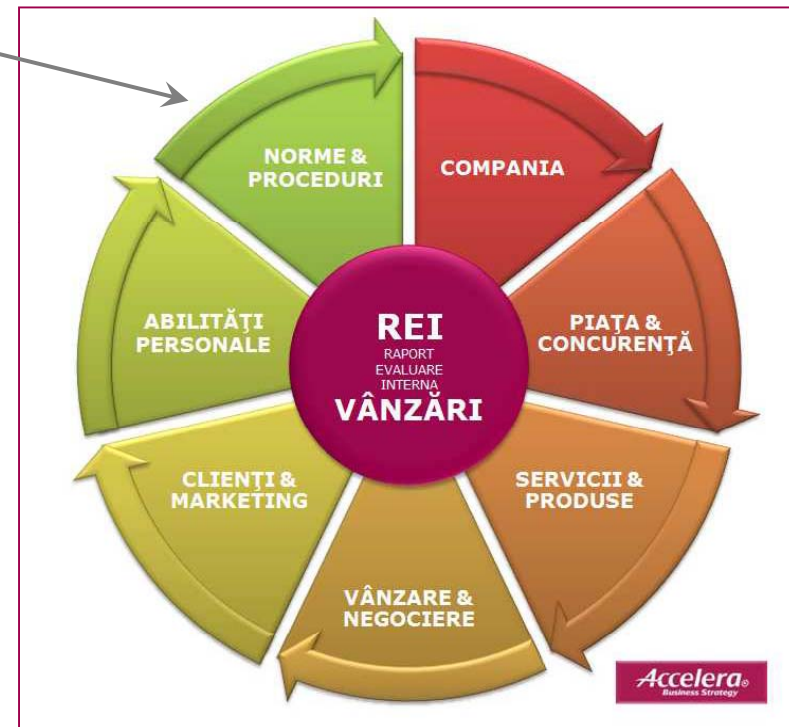
NOTA:

88% dintre vanzatori nu au facut niciodata un curs de operare PC! (Lucreaza "dupa ureche" !!!)

38% nu cunosc procedurile interne

40% dintre CRM-uri genereaza date inutile fiindca sunt operate gresit!*

DOMENIILE



* Aceasta statistica nu apartine Accelera - sursa internet

Cum ii evaluam intern?



Evaluarea Echipei de Vanzari

LIBER!

Poti incarca **liber**
chestionarul de
EVALUARE INTERNA
a echipei de vanzari
pe site-ul
www.accelera.ro

Fara bani, fara cerere date personale, fara contactari ulterioare!

Adapteaaza
chestionarul la echipa ta
si profita de acalmia verii
pentru a le face o
evaluare completa!

Vanzatorii tai
stiu sa iti enumere
cei mai mari 20 de clienti
ai companiei?

Dar Cifra de Afaceri a companiei
de anul trecut?

INTREABA-I!

bogdan.comanescu@accelera.ro