

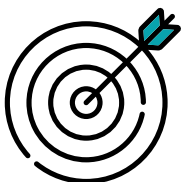


Agile w Sprzedaży



OPISZ SZKOLENIA

Program szkolenia powstał jako odpowiedź na problemy, które napotyka coraz więcej zespołów sprzedażowych. Wielu z naszych Klientów potwierdza, że plany sprzedażowe ustalane długoterminowo często trzeba zmieniać już po krótkich odcinkach czasu. W innym wypadku są one po prostu nie przystające do błyskawicznie zmieniającej się rzeczywistości. Sprzedaż zmienia się nie tylko na poziomie strategicznym, ale także operacyjnym. Inaczej wyglądają dziś rozmowy sprzedażowe i inne są oczekiwania klienta, który jest świadomym podmiotem, bombardowanym ofertami i zanurzonym w szumie informacyjnym. Klienci jak nigdy szukają dziś wiarygodnych dostawców, którzy są ekspertami w swojej branży. Odnalezienie się w nowej rzeczywistości wymaga zrozumienia zmian zachodzących wokół i dostosowania do nich procesu sprzedaży. To szkolenie kompleksowo przygotowuje uczestników do realizowania efektywnej sprzedaży w rzeczywistości, gdy rynek, oferta konkurencji oraz oczekiwania Klientów potrafią zmieniać się z miesiąca na miesiąc.



CEL SZKOLENIA

- Przedstawienie zwinnego sposobu pracy.
- Zmiana sposobu sprzedaży z liniowego na dostosowany do rynku i jego realiów.
- Zwiększenie adaptacyjności zespołów sprzedażowych.
- Zmiana organizacji pracy zespołów sprzedażowych.
- Zmiana zasad współpracy na linii sprzedaż – marketing.
- Poznanie procesu SCRUM oraz innych technik zwinnych.
- Zbudowanie zdolności do testowania, eksperymentowanie i adaptacji procesu.



CZAS TRWANIA SZKOLENIA

- 2 dni szkoleniowe
- Standardowe godziny szkolenia 9.00 – 17.00



KORZYŚCI ZE SZKOLENIA

- Umiejętność funkcjonowania w świecie VUCA – szybkie dostosowywanie się do zmieniającego się rynku.
- Eliminacja zbędnych działań na rzecz zwiększenia efektywności.
- Zwiększenie liczby konwersji i podniesienie poziomu sprzedaży.
- Wykorzystanie w pełni efektywności członków Zespołów Sprzedażowych.
- Tworzenie produktów i usług lepiej odpowiadającym potrzebom klienta.
- Podniesienie poziomu satysfakcji klientów.
- Stworzenie bardziej motywującego modelu wynagrodzeń.
- Zwiększenie efektywności zespołu.
- Poprawa przepływu informacji wewnątrz zespołu sprzedażowego i pomiędzy zespołem sprzedażowym a innymi działami.





AGENDA SZKOLENIA

1. Wprowadzenie
 - Czym jest Agile i jakie jego pochodzenie
 - Pryncypia i wartości Agile
2. Narzędzia i techniki i różne podejścia zwinne
 - Scrum
 - Kanban
 - Lean
3. Wykorzystanie podejścia Scrum w sprzedaży
 - Role w w Scrumie:
 - Prodt Owner
 - Scrum Master
 - Zespół
 - Budowanie Backlogu dla Sprintu
 - Planowanie Sprintu
 - Tablice Kanban
 - Wspólnota zespołu zamiast pracy indywidualnej
 - Transparentność
 - Ocena sprintu bez produktu materialnego
 - Stroytelling jako sposób prezentacji działań
 - Wykorzystanie wniosków i informacji od klientów w działach developmentu
4. Zwinna sprzedaż
5. Koncentracja na kliencie jako podstawa metodyk sprzedażowych
 - Nieliniowy sposób kupowania – wady lejka sprzedażowego
 - Grupa zakupowa zamiast pojedynczego klienta
 - Zanim złożysz ofertę
 - Od sprzedaży do doradcy klienta
 - „Ultracontent” wykorzystywany w sprzedaży
6. Organizacja pracy
 - Less is Better – redukcja niepotrzebnych zadań
 - Budowanie odpowiedzialności
 - Eksperymentowanie w sprzedaży
 - Odpowiedzialność za produkt buduje zaangażowanie
 - Zmiana sposobu wynagradzania zespołów sprzedażowych
7. Współpraca i komunikacja
 - Analiza Interesariuszy sprzedaży w Organizacji
 - Nowa organizacja współpracy marketingu i sprzedaży
 - Wspólna definicja lead'u dla marketingu i sprzedaży

