



B2B Satışta Talep Oluşturma ve Yönetme Teknikleri

Amaç:

Günümüzde kurumdan kuruma (B2B) satış eskiye nazaran daha çetin şartlarda gerçekleşiyor. Müşterilerinizin tüm rakiplerinizi görmesi ve hepsiyle iş yapabiliyor olması, satışın kurumsal odaktan ziyade bireysel odaklı yürütülmesi, kurumların satın alma standartlarını yükseltmesi ve organizasyonel prosedürlerin artması gibi etmenler nedeniyle, kurumlarla iş yapmak günden güne daha da zorlaşıyor. Bu programın amacı, katılımcıların karşılarına çıkan tüm bu olumsuzluklarla başa çıkabilmesine olanak sağlamak ve B2B satış profesyonelliği yolunda onlara rehberlik etmektir.

İçerik:

- B2C – C2C - B2C Satış türleri aslında nedir?
- Moda olan mı sonuç alınan mı?
- Ne zaman yeni sistemlere ihtiyaç duyulur?
- B2B satışa gerçekten uygun musunuz?
- B2B Satış süreçlerinde kritik noktalar nedir?
- B2B ve marka / sadakat yönetimi nasıl sağlanır?
- Talep gideren ve talep oluşturan satışın farkları nedir?
- Talep oluşturma stratejileri
- Talep oluşturmada karlılık yönetimi
- Performans takibinde kritik noktalar
- B2B de rakipleri gerçekçi analiz etmek
- B2B de müşteri nasıl dinlenir
- Ürün ve sistem tembelliğini yenmek
- Benchmarking ve B2B ilişkisini yönetmek
- B2B de Profesyonel yönlendirme
- İş basitleştirme ve küme yönetimi
- B2B de bayii yönetiminde kritik noktalar
- B2B de tedarik yönetiminde kritik noktalar
- Özgünlük, sıradışılık, yenilenme ve inovasyon
- Uygulama örnekleri ve inceleme