

Zaključak

Evo, došli smo i do kraja ovog treninga, pa hajde da rezimiramo, šta smo sve prošli. Najpre smo pričali o tome, kako je sa jedne strane lepo, ali sa druge strane i veoma opasno imati klijente, koju su potpuno samostalni i sami naručuju robu odnosno usluge od tebe. Kako vrlo lako mogu da se okrenu konkurentu, ako im ponudi nižu cenu ili neke druge, bolje uslove. Zatim smo razgovarali o tome da je veoma važno da sam odnosno sama pronalaziš načine i prostor za razvoj odnosa sa tim klijentom, a to ćeš najlakše uraditi uz pomoć detaljne analize onoga što nudiš i sektora odnosno odeljenja u klijentovoj firmi, sećaš se? I to možeš raditi uz pomoć alata, koji se zove Analiza bele tačke.

Nakon toga smo pričali o vođenju strateškog sastanka sa tim tvojim klijentom, zašto je on važan i kako da ga izvedeš. A bilo je reči i o posebnoj strukturi pitanja, uz pomoć koje možeš ovaj sastanak da vodiš – sećaš se – to su ona FOCA pitanja.

E, a onda smo polako prešli na to kako da zakažeš sastanak u drugom sektoru, gde si uvideo odnosno uvidela da postoji prostor za rast, a posle toga i na temu vođenja tog sastanka.

I poslednje, o čemu smo na ovom treningu pričali je bilo to, da je potrebno da svaku eventualnu priliku za prodaju, do koje si došao odnosno došla u ovom procesu, treba detaljno da proučiš, pre nego što uložiš svoje vreme u rad na toj prilici, pisanje ponude, prikupljanje dokumentacije i tako dalje.

Sada, znači, imaš na raspolaganju svo potrebno znanje za unapređenje prodaje kod postojećih klijenata. Potrudi se, jer prodati postojećem klijentu je uvek mnogo, mnogo lakše nego tražiti nove klijente, slažeš se?

Ovde se pozdravljamo. Želim ti mnooooooogo sreće u tvom radu. Ćao!