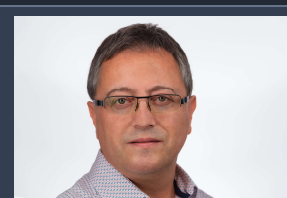


Gm-B2B Komplex konzultatív értékesítés 4.0

**Egységes és teljes – folyamatosan fejleszthető
keretrendszer – extrém gyorsan változó környezetre**

BDM - KAM - ÉRTÉKESÍTÉSI VEZETŐK - ÉRTÉKESÍTÉSI FÓKUSZÚ
CÉGVEZETŐK – TANÁCSADÓK részére

45 perc múlva megismer egy új szintet és eszközrendszert
– azonnali lendület a munkájában -



Tisótzki István

Gm-Vip 77 Mestertervezés

2022.01.24.

Kedves Partnerünk,

Örülünk, hogy kifejezte érdeklődését programunk iránt.

Gm-B2B Komplex konzultatív értékesítés 4.0

45 perc / Zoom konzultáció

Aki értékesítésben dolgozik, annak a következő nevek biztosan nem ismeretlenek. Dale Carnegie, Jim Rohn, Og Mandino, Zig Ziglar, Brian Tracy, Neil Rackham, Ron Willingham

Alapvetően az értékesítésben (és a marketingben is) két stílus van. Az egyik az értékesítésben az ügyfelet meggyőzendő eszköznek tekinti a saját céljaihoz. Taktikák dominálnak és technikák, tranzakciós eladások történnek.

GM-Mentorprogramok

Több ügyfél – Jobb működés – Fenntartható növekedés

HAGYOMÁNYOS ÉRTÉKESÍTÉS



**B2B Komplex
Konzultatív
értékesítés
4.0**

KKV – Startup – Vállalati döntéshozók részére

gmvip77.hu

A másik stílus az 1970-es évek óta fejlődött ki és alapvetően az ügyfelet egy fájdalommal, problémával, vágyakkal és tevékenységekkel bíró EMBER-nek tekinti. Az ügyfél partner, akinek értéket adok folyamatosan és együttműködöm vele.

GM-Mentorprogramok
Több ügyfél – Jobb működés – Fenntartható növekedés

SaaS/Software as a Service

RaaS/Robots as a Service

Nagy értékű
alkatrészek/gépek/berendezések

Nagy értékű
szolgáltatások

ÉRTÉKESÍTÉS
vállalatok – intézmények felé

B2B

KKV – Startup – Vállalati döntéshozók részére

gmvip77.hu

Az utóbbi években a tranzakciós értékesítés már nem elég. Folyamatos kapcsolat kell azokkal is, akikkel lehet, hogy csak éven túl kötök üzletet. Több csatornán érdemes kommunikálni.

Az utóbbi 2 évben a konzultatív értékesítés is új szintre lépett. Csak néhány jellemző változás

- LinkedIn szerepe és lehetőségei
- Videó értékesítés - értékesítés platformokon keresztül
- Történetmesélés
- Vizualitás jelentősége

- *Design Thinking és a Growth Hacking gondolkodásmódja és módszerei*
- *A keresletgenerálás fontossága és tárháza, amikkel az érdeklődés és igény kiépíthető jóval azelőtt, mielőtt az értékesítővel személyesen találkozik a leendő ügyfél*
- *Az időhöz való viszonyulás, a lehetséges ügyfelek elérhetősége és döntési folyamataik változtak*
- *Az ajánlat már egy fejlesztési folyamat, amiben sokszor kell egyeztetni az érintettekkel*
- *A vevői út tervezése egy több csatornán zajló komplex hatástervet igényel*
- *Konszenzusos döntések születnek a vevői oldalon akár 6-8 szereplővel*
- *Az értékesítésnek már a termékfejlesztéssel, marketinggel összhangban kell működni és aktívan részt kell venni a keresletgenerálás és vállalati-, értékesítői-, termék identitás kiépítésében*
- *A feltárás és empatisz kérdés szerepe megnőtt*
- *A lehetséges vevő már tájékozódik több forrásból, mire az értékesítővel személyesen találkozik*

*Na jóóóDe akkor
hogyan?*

Ezekre a változásokra már nem az a válasz, hogy egyre nagyobb erővel csinálom azt, amit eddig.

Új szintre kell lépni! Kíváncsi mi az?

A Gm-Mestertervezés mentorprogramok eszközszerét több mint 5 éve fejlesztjük és extrém gyorsan változó környezetre szabottak.

Több, mint 300 Canvas/egy oldalas munkalap került megalkotásra, amik innovatív emberi-, vezetői-, szervezeti működés kialakítását támogatják és önállóan is használhatók.

Ez a 45 perces program egy átfogó ismeretet ad a jelenleg legfejlettebb értékesítési módszerekről, eszközszeréről.

Hogyan jussunk a negyedik szintre? Hogyan legyen ez a behozhatatlan versenyelőnyünk?

Gm-Vip 77 5 hatás – Konzultatív értékesítés 4.0

NEGYEDIK SZINT	<ul style="list-style-type: none">- Stratégiai partnerség – megbízható tanácsadói szerep- Az „A” – kiinduló állapotából „B” – vágyott működésbe- CLV – Vevői életút értékének maximalizálása- A legjobb partnerek vagyunk a transzformációjához
HARMADIK SZINT	<ul style="list-style-type: none">- ROI kalkuláció – Miért éri meg nekik?- Együttműködés fókusz – fájdalmak és vágyak- További értékesítési lehetőségeket keresünk
MÁSODIK SZINT	<ul style="list-style-type: none">- Vevő/partner igényeiből indulunk ki - kérdezzünk- Eladunk – érvelünk a jellemzőkkel és előnyökkel- Megoldást kínálunk – tranzakciós fókusz
ELSŐ SZINT	<ul style="list-style-type: none">- Magunkra és termékünkre/szolgáltatásunkra figyelünk- Eladunk – érvelünk a jellemzőkkel és előnyökkel- Értékesítési és zárási taktikák – tranzakciós fókusz

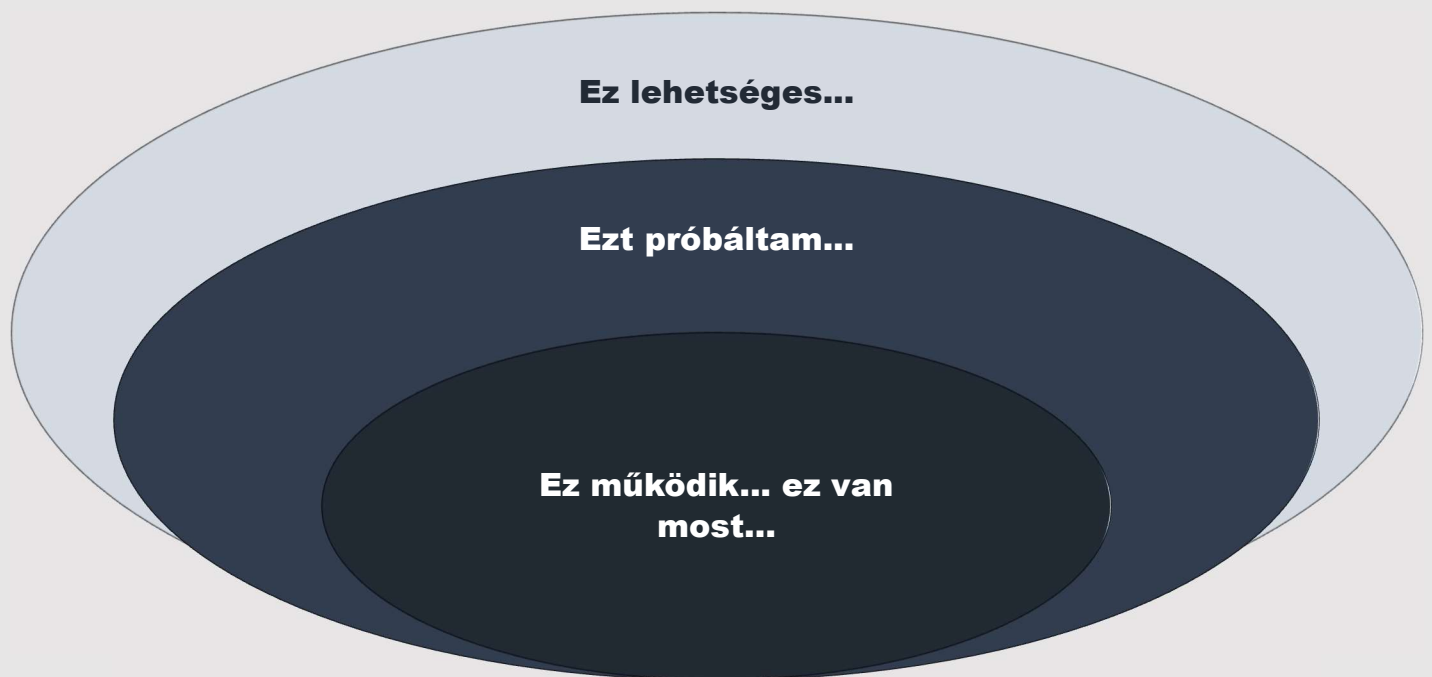
gmvip77.hu

Először azért tisztázzuk...

Kiknek szól a Gm-Vip 77 B2B Komplex konzultatív értékesítési módszertan és keretrendszer?

- A digitális átalakulásban szerepet vállaló vállalatok, vállalkozások értékesítőinek, tanácsadóinak*
- 2 millió Ft+ tranzakciós értékű terméket vagy szolgáltatást értékesítő cégek értékesítőinek - értékesítési vezetőknek - értékesítést végző ügyvezetőknek és kereskedelmi vezetőknek - KAM - BDM - értékesítési támogatóknak - egyéni tanácsadóknak*
- SaaS - Szoftvert szolgáltatásként értékesítőknek*
- RaaS - Robotokat szolgáltatásként értékesítőknek*
- MaaS - Gépeket szolgáltatásként értékesítőknek*
- AIaaS - Mesterséges intelligencia megoldásokat értékesítőknek*
- Nagyobb értékű gépeket - berendezéseket eladó tranzakciós értékesítést végzőknek*
- Nagyobb értékű szolgáltatás tranzakciós eladását végző értékesítőknek*
- Nagy értékű szolgáltatást értékesítő egyéni tanácsadóknak és szervezeteknek*

Eszközöket és módszereket adunk, hogy közelítsük azt, ami most van... ahhoz, ami lehetséges!



A működésünk mindig elmarad attól, ami lehetséges... de gyakran egy külső szem jobban látja azt, amiről nem tudjuk, hogy nem tudjuk...

Jelenlegi működési teljesítményem

=

**Teremtett EREDET szerinti maximális
potenciálom célirányos cselekedetei**

– (Önszabotázs + Kívülről jövő hatások sabotáló ereje)

Na mostmár elég... nézzük a keretrendszeret...

Mielőtt erre rátérnénk, szeretném megosztani, hogy amikor ügyfeleinkkel dolgozunk, elkészítjük a cégükre szabott GM-Mesterkönyvet.

A Gm-B2B Komplex konzultatív értékesítés 4.0 módszertana ennek a mesterkönyvnek egy (bár a legjelentősebb) fejezete.

A Gm-B2B Mesterkönyv, amit az Ön igényeire és cégére, cége ügyfeleire-, és leendő ügyfelei döntéshozóira szabunk, ennél jóval kiterjedtebb és bővebb.

Beszéljünk erről is?

**.....(az én cégem) B2B
Értékesítési Mesterkönyv**

A Gm-B2B Komplex konzultatív értékesítés 4.0 keretrendszer



A keretrendszer mögött a legújabb tudás és támogató eszközrendszer áll... amit közösen fejlesztünk és testre szabunk...

Hogyan adjuk át ezt ügyfeleinknek?

Erről is lesz szó röviden a 45 perces Zoom (vagy más platformon) beszélgetésünkön

Alapvetően egyéni konzultációkon, csoportos konzultációkon, online vagy személyes workshopokon dolgozunk együtt.

A keretrendszer és módszertan egy-egy eleme önállóan is azonnal használható és mérhető eredményt hoz. Már 77 perc konzultáció is megér egy vagyont... több haszna lesz, mint amennyibe kerül.

Hogy tetszik? Örülök, ha várja a 45 perces konzultációt, aminek a díját ráadásul most átvállalom. Ha nem vesz részt, az sem gond...

Folytathatjuk a munkát a Gm-Vip 77 Mestertervezés valamelyik mentorprogramjával, vagy egyedi ajánlatot adunk.

Beszéljünk?

KAPCSOLÓDJUNK A LinkedIn-en!



Tisótzki István

M: +36 30 737 5554

Mail: uzletiterv@gmvip77.hu

Web: gmvip77.hu