

PĀRDOŠANAS DOPINGS

Nav noslēpums, ka šobrīd pārdot ir kļuvis izaicinošāk. E-pasti ir zelta vērtībā, konkurenti aktivizējas, tirgus situācija mainās pa nedēļām. Tieši tādēļ ir īstais brīdis aktivizēt savus esošos klientus un iegūt jaunus.

PROGRAMMAS PRINCIPI UN IEGUVUMI

1. Apmācīta pārdošanas komanda, kā **pārdot jaunajos, digitālajos apstākļos**.
2. Izstrādāta produkta pārdošanas **stratēģija**.
3. Radīta “pārdošanas piltuve”, lai **iegūtu jauno klientu kontaktus**.
4. Radīta “pārdošanas piltuve”, lai **aktivizētu esošos klientus**.
5. **Noorganizēts vebinārs** kā mārketinga un pārdošanas kanāls.
6. Izstrādāta stratēģija, kā ar esošo komandu **sasniegt** izvirzītos **pārdošanas mērķus**.

PROGRAMMAS PROCESS:



1. MĒRĶIS (2 h)

Tiek izvirzīts konkrēts pārdošanas mērķis jauno klientu piesaistei un esošo aktivizēšanai,



3. VEBINĀRS, E-PASTU ĶĒRĀJS (3 h)

T-lab nodrošinās kvalitatīvu vebināra norisi, palīdzēs sagatavot saturu, kā arī parūpēsies par tehnisko nodrošinājumu.



2. SAGATAVOŠANĀS

Kopdarbs ar pārdošanas komandu un mārketinga komandu, kopējas stratēģijas un mārketinga materiālu izstrādāšanai.



4. PĀRDOŠANAS KOMANDAS AKTIVIZĒŠANA (3 h + 3 h + 3 h)

Sesijas, kuru laikā tiek sagatavota pārdošanas komanda apstrādāt jaunus un esošo klientu plūsmu.



3. KONSULTĀCIJAS (2 h + 2 h)

Sesija, kuras laikā tiek sagatavoti uzņēmuma pārstāvji pārdodošai publiskai runai (pitch, vebinārs, video, “dodošie” e-pasti u.c.)



5. ATBALSTA AKTIVITĀTES (6 h)

Jaunu ieradumu nostabilizēšanas aktivitātes, lai uzturētu komandas motivāciju, ikdienas draivu un vērtīgo aktivitāšu veikšanu. Ja nepieciešams, CRM sistēmas atjaunošana.



Kam piemērots?

B2B un B2C segmentam, vēlams, ka jau ir klientu datubāze.



Kas trenēs?

Atkarībā no izvēlētās stratēģijas, var tikt piesaistīti papildus eksperti:

- Digitālais mārketingis - Andrejs Sergejevs
- Publiskā runa - Ivars Juškēvics
- Pārdošana - Ivars Juškēvics, Elīna Pelčere, Brigita Mironova, Vilnis Brēmanis
- Vebināra organizēšana un tehniskais nodrošinājums - Andis Arnicāns

TEHNISKĀ INFORMĀCIJA:

- **Izstrādes laiks:** 1 mēnesis
- **Investīcijas:** Sākot no 3500 EUR + PVN
- **Rezultāts** - izmērāms pārdošanas pieaugums un klientu skaits
- **Pieteikšanās** - santa@traininglab.lv vai zvanot +371 22122567

Šis ir piemērotākais mirklis aktivizēt savus klientus pirms to izdara konkurenti!