

Διδάσκονται οι πωλήσεις; Και αν ναι, πώς;

Sales in Action Conference
OTE Academy
12 Ιουλίου 2022

Κονδυλία Κοντογιάννη
Διευθύντρια Εκπαίδευσης και Επικοινωνίας



Πωλητής λοιπόν... Γεννιέσαι ή γίνεσαι;

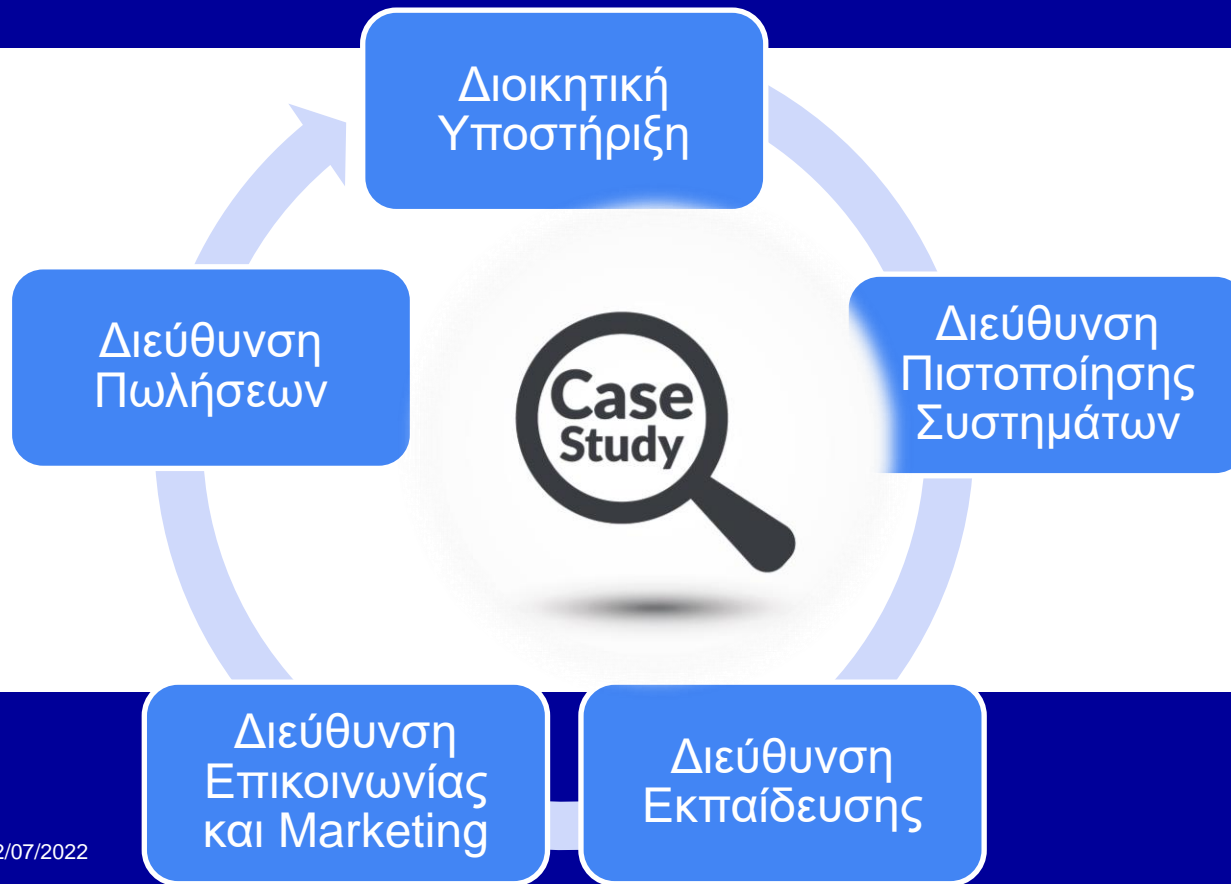
Είναι θέμα εκπαίδευσης
ή
χαρισματικού ανθρώπου;



- **Ανοιχτά αυτιά** (Αφουγκράζομαι τα «θέλω» του καταναλωτή)
- **Διαλλακτικότητα** (πώς ελίσσομαι σε μία συζήτηση)
- **Μη λεκτική επικοινωνία** (Γλώσσα του Σώματος)
- **Η ορθή χρήση της γλώσσας** (ανταλλαγή απόψεων, συναισθημάτων, σκέψεων)

Case study...

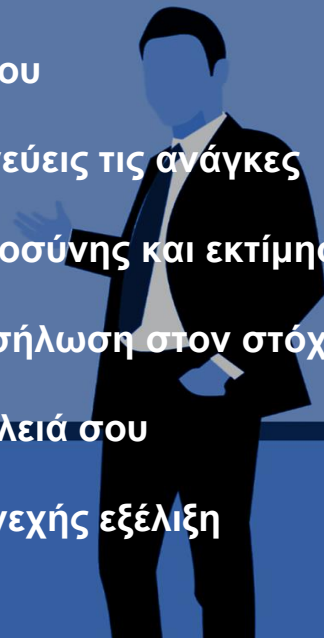
TUV HELLAS
TUV NORD GROUP



Πωλητής λοιπόν... Γεννιέσαι ή γίνεσαι;

Είναι θέμα εκπαίδευσης
ή
χαρισματικού ανθρώπου;

- Γνωρίζεις καλά τον κλάδο σου
- Ακούς προσεκτικά και ανιχνεύεις τις ανάγκες
- Δημιουργείς σχέσεις εμπιστοσύνης και εκτίμησης
- Επιμονή, Υπομονή και Προσήλωση στον στόχο σου
- Πάθος και αγάπη για τη δουλειά σου
- Προσαρμοστικότητα και συνεχής εξέλιξη



Πωλήσεις στην post covid εποχή

Πωλήσεις στην
post covid εποχή!

**Ας
προσαρμοστούμε...**

- Η πανδημία άλλαξε τον τρόπο επικοινωνίας και πωλήσεων
- Εν μία νυκτί μπήκαμε στον κόσμο του 100% digital
- Η φυσική επαφή αντικαταστάθηκε από την ψηφιακή επικοινωνία
- Οι επισκέψεις στο χώρο του πελάτη έγιναν zoom calls

Πωλήσεις στην post covid εποχή

Τι μάθαμε

- Ότι τα δεδομένα αλλάζουν αυτόματα- χωρίς να μας ρωτήσει κανείς
- Όπως και οι ανάγκες και οι προτεραιότητες των πελατών μας
- Ότι πρέπει να υπολογίζουμε (και) την εφοδιαστική αλυσίδα στο sales pitch μας

Πωλήσεις στην post covid εποχή

Τι αφήνουμε πίσω μας

- Την άνεση χρόνου – όλα πρέπει να γίνουν εδώ και τώρα
- Τα παλιά εργαλεία και τις τακτικές πωλήσεων. Οι κανόνες του παιχνιδιού έχουν αλλάξει
- Το χαρτί – όλα γίνονται πλέον ψηφιακά
- Τον περιορισμένο ανταγωνισμό – πλέον το γήπεδο και το δίκτυο έχει σχεδόν παγκοσμιοποιηθεί

Πωλήσεις στην post covid εποχή

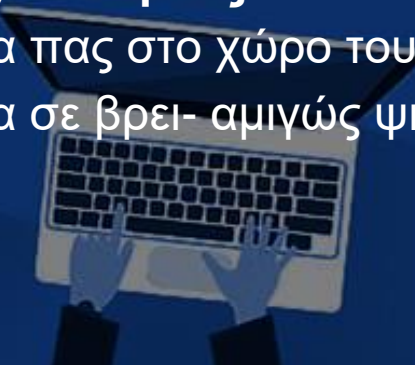
Τι κρατάμε

- Την ευελιξία
- Την αμεσότητα
- Την χρήση νέων εργαλείων
- Την εξοικείωση όλων (πωλητών/πελατών/προμηθευτών) με τις ψηφιακές τεχνολογίες

Νέα εργαλεία πωλήσεων

1) **Digital first** – αν δεν είσαι online, δεν είσαι πουθενά:
Sites, social media, ψηφιακές πλατφόρμες, calls

2) **Πωλήσεις από απόσταση:** Δεν είναι αναγκαστικό να πας στο χώρο του πελάτη. Μπορείς να τον βρεις –ή να σε βρει- αμιγώς ψηφιακά



Νέα εργαλεία πωλήσεων

3) **Ψηφιακή Επικοινωνία.** Από το call στο email και στην online φόρμα, όλα πρέπει να είναι φιλικά και να δουλεύουν.

4) Η ψηφιακή επικοινωνία έχει το δικό της κώδικα και κανόνες. Οφείλουμε να τον σεβαστούμε και να τον εντάξουμε και στις πωλήσεις.

Νέα εργαλεία πωλήσεων



Όμως...

Το ΔΙΑ ΖΩΗΣΗΣ υπάρχει ακόμη, τίποτα δεν αντικαθιστά την ανθρώπινη επαφή. Πηγαίνουμε σε υβριδικά μοντέλα όπου η φυσική επαφή συνυπάρχει με την ψηφιακή. Πρέπει να «ακροβατούμε» αριστοτεχνικά από το ένα στο άλλο.

Πωλήσεις στην post covid εποχή

Αφού...

Το τέλος (;) της πανδημίας **επαναφέρει και την ανθρώπινη επαφή.**

Το εκκρεμές επιστρέφει, **αλλά πιθανότατα δεν θα επανέλθει στην αρχική του θέση.**

Νέα εργαλεία πωλήσεων

Διότι ο πελάτης αγοράζει ΟΦΕΛΗ και όχι ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Επομένως πρέπει να μιλάμε όχι για ΠΩΛΗΣΕΙΣ αλλά για ΠΩ-ΛΥΣΕΙΣ!

Εκπαίδευση: Ο άσος στο μανίκι του πωλητή...

Μιλάμε για **αποτελεσματική, στοχευμένη και επαναλαμβανόμενη εκπαίδευση**

Υψηλότερη παραγωγικότητα του πωλητή και αύξηση των εσόδων και των κερδών της εταιρείας σε σχέση με τις εταιρείες που δεν παρέχουν εκπαίδευση.

Εκπαίδευση: Ο άσος στο μανίκι του πωλητή...

Η εκπαίδευση μπορεί να βελτιώσει τις δεξιότητες και ικανότητες του πωλητή

Μας οδηγεί στο να μεταφέρουμε τις βέλτιστες πρακτικές **στην ομάδα και τους συνεργάτες μας.**

Χρήση των Νέων Ψηφιακών εργαλείων εκπαίδευσης και πωλήσεων στην μεταπανδημική εποχή (E-learning / Hybrid learning / Νέες ψηφιακές τακτικές και εργαλεία)

Εκπαίδευση αλλά... τι είδους;

Εστιασμένη στον πωλητή- χωρίς γενικότητες

Με σκοπό την ενδυνάμωση και εμπύχωση του πωλητή

Στοχευμένη ικανοποίηση αναγκών πελάτη..

Εισηγητές όχι μόνο καταρτισμένους αλλά έμπειρους στις πωλήσεις

Πωλήσεις και εκπαίδευση

Αναγκαία η δια βίου μάθηση

Upskilling & Reskilling –

**Δεν είναι τίποτε άλλο από την σημερινή επιτακτική
πραγματικότητα!**



Σας ευχαριστώ θερμά για την προσοχή σας!