

Vmesno poročilo raziskave DNLA prodajnih kompetenc v Sloveniji

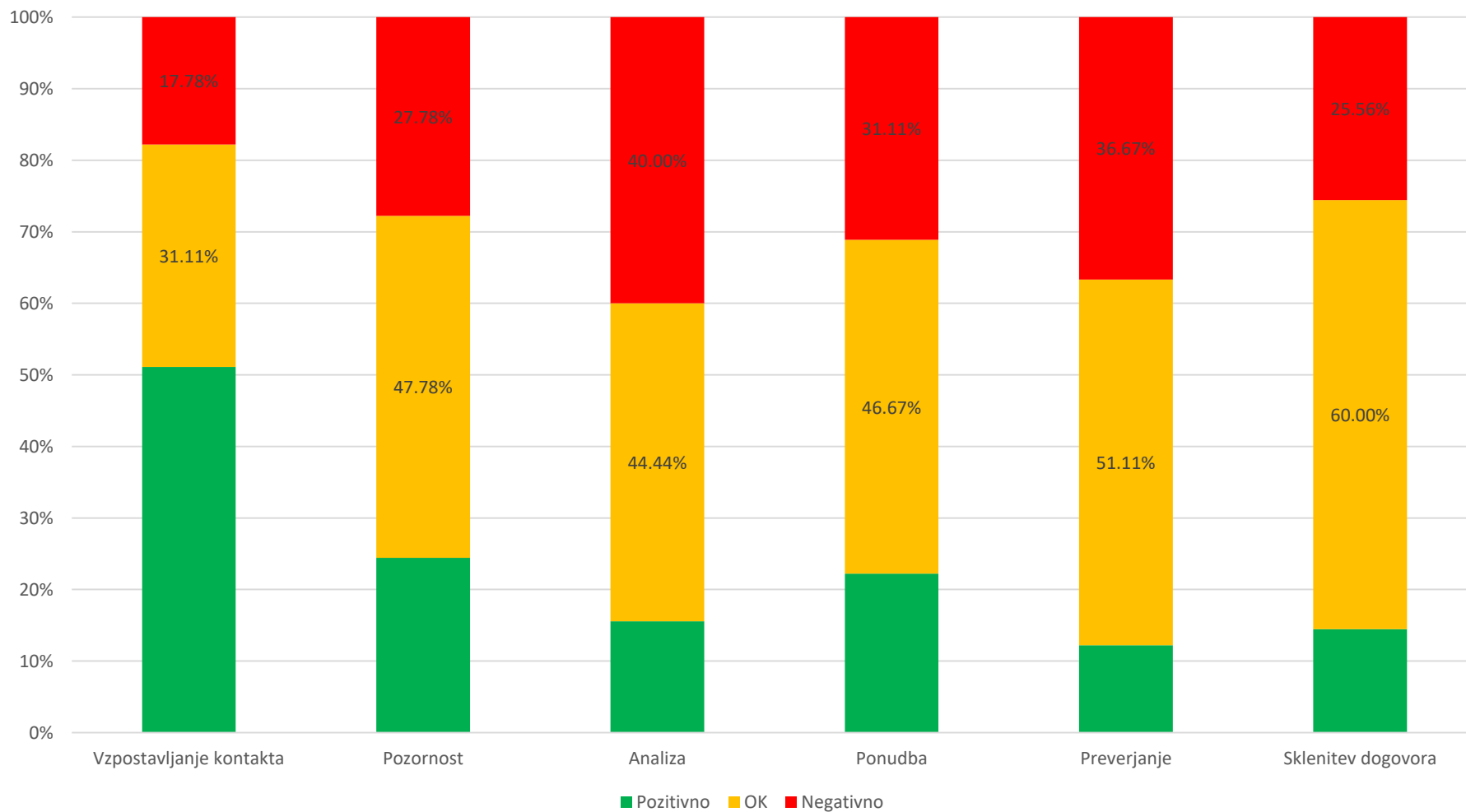
IZZIVI PRODAJALCEV V SLOVENIJI

Ozadje

- Mednarodno orodje za oceno kompetenc DNLA
- Pokaže koliko razmišljanje/pristop posameznika odstopa od mednarodno preverjenega pogleda posameznikov, ki dosegajo uspehe v prodaji.
- Pokaže, kje v prodajnem razgovoru/pristopu ima posameznik največ možnosti za dodatni napredek, razvoj

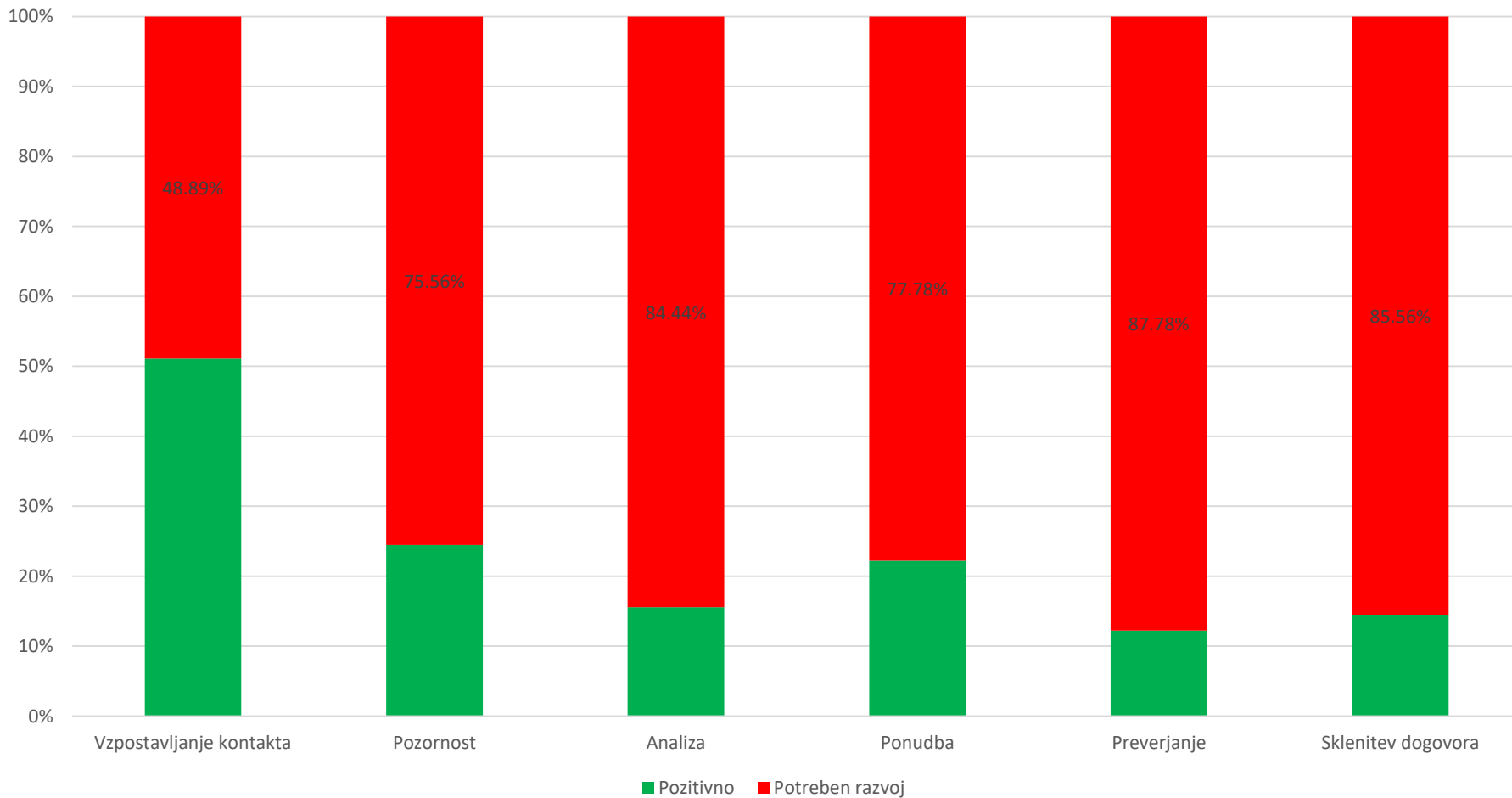
Splošna slika prodajnih kompetenc

Pregled po posameznih stopnjah prodajnega razgovora



Izzivi prodajalcev v Sloveniji

Pregled po posameznih stopnjah prodajnega razgovora



Izzivi prodajalcev v Sloveniji – Vzpostavitev stika



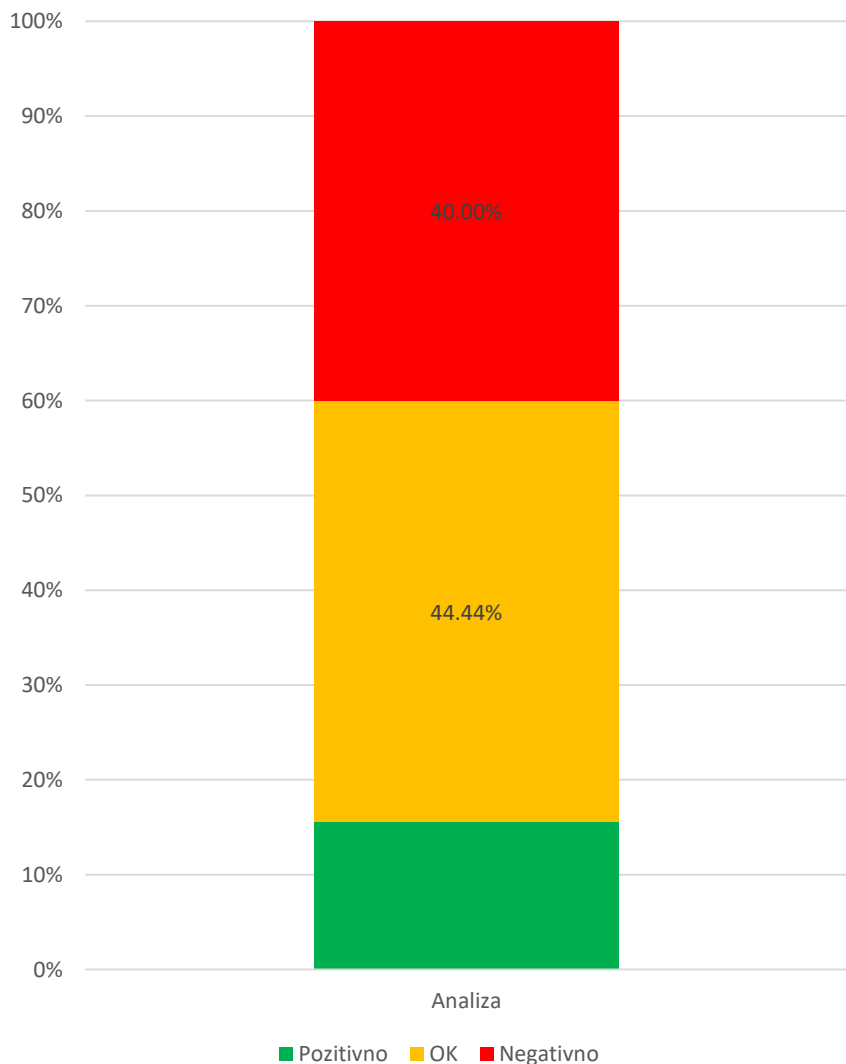
- Ne dobi potrebne pomoči, da bi vzpostavila temeljitejšo zaupanje.
- Ni cilja, da nas bo imela stranka prej za zaupanja vrednega prijatelja.
- Stranka za svetovanje šele, ko prepozna nekoga, ki se je vanjo zares poglobil.
- V središču pozornosti imamo naš proizvod ali storitev in ne naša osebnost.
- Nobena stranka ne kupuje zato, ker je nek proizvod ali storitev dober.

Izzivi prodajalcev v Sloveniji - Pozornost



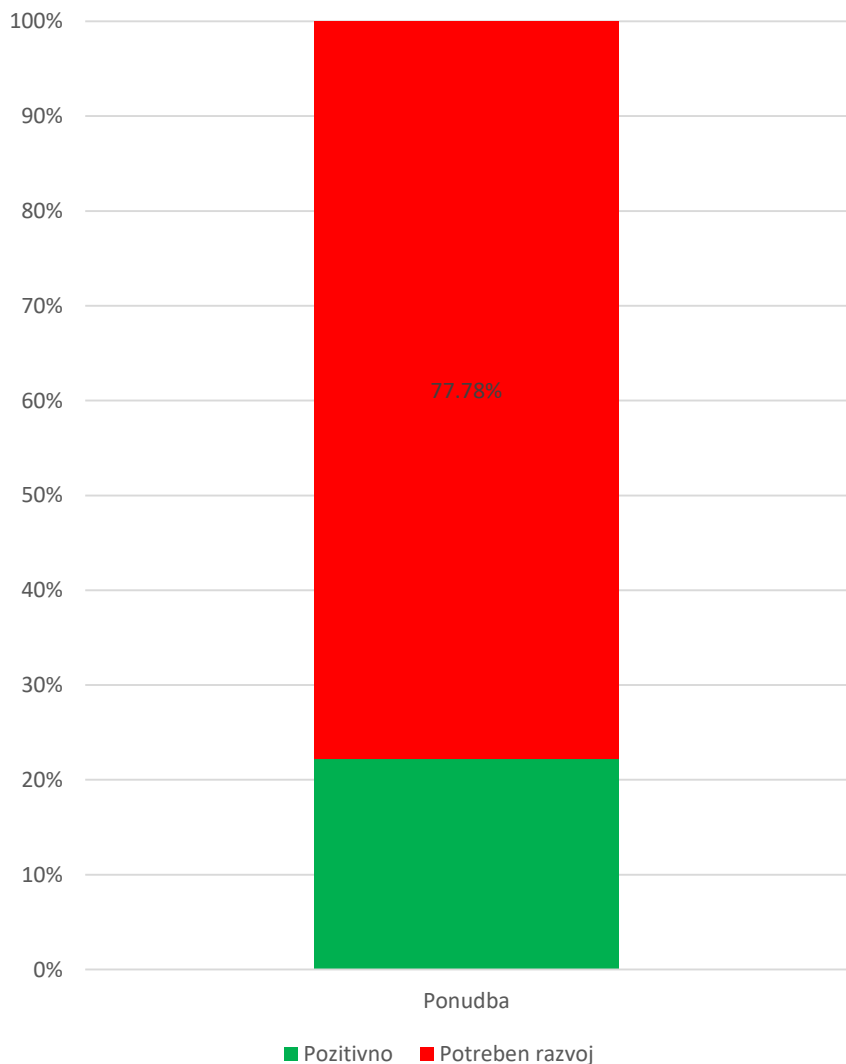
- En sam cilj: osredotočenje na (poznejšo) rešitev strankinega problema. Ga nimamo.
- Zanimanje, vprašanja in podvprašanja, ugovori... Jih ni!
- Problem, kako obdržati pozornost .
- Sogovornik izgubil zanimanje, ker se čuti preprosto nerazumljenega.
- Pomembne informacije so zato izgubljene.

Izzivi prodajalcev v Sloveniji - Analiza



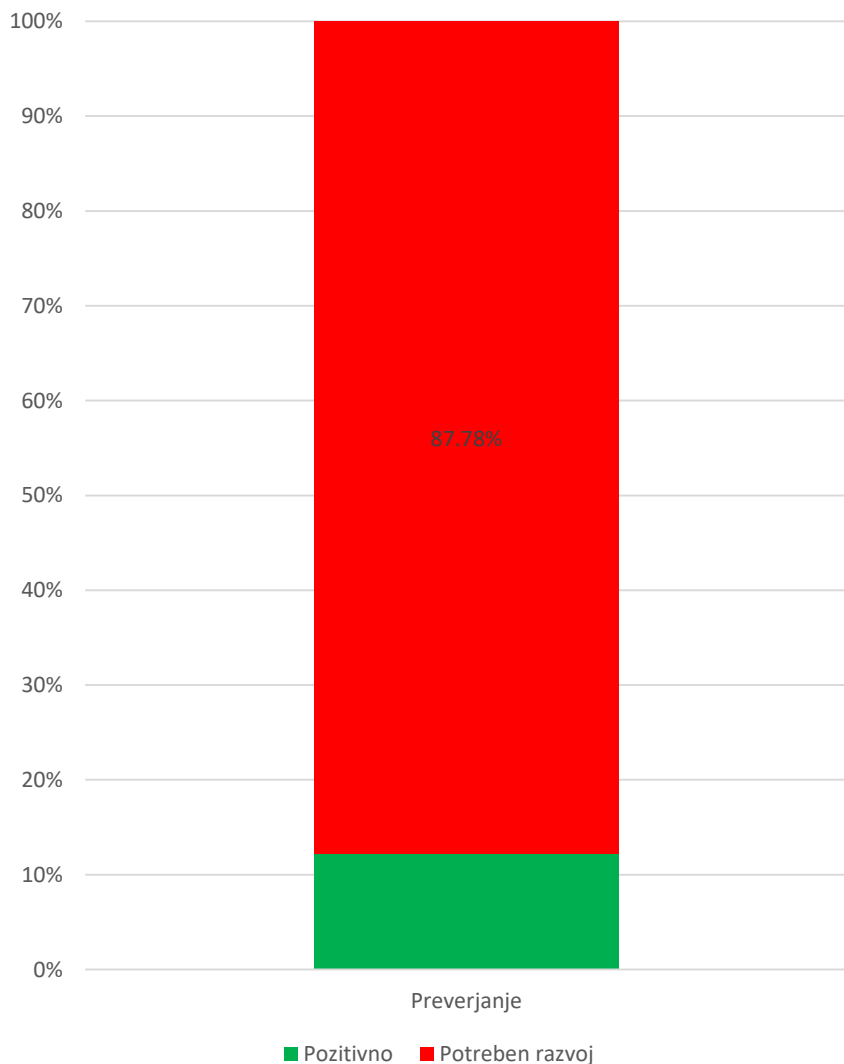
- Skrbni analizi problema se vse premalokrat pripisuje potrební pomen.
- Opravi se navidezna analiza.
- Ni točnega razumevanja pričakovanja na strani strank - predpostavlja, da je dejanska potreba strank že znana.
- Posledica je ta, da se za stranko dejansko nepomembni problemi preveč poudarijo, medtem ko se zares pomembni spregledajo ali pa sploh nočejo videti.
- Ne sprašujemo dovolj!

Izzivi prodajalcev v Sloveniji - Ponudba



- Manjka pozornost do stališča stranke in natančno razdelana rešitev problema.
- Stranke ne kupujejo strojev ali izdelkov zato, da bi lahko z njimi kaj pametnega počele, pač pa izključno, ker lahko z njimi izdelujejo hitreje, kakovostneje in ceneje oz. pričakujejo osebne ugodnosti. Temu ne sledimo.

Izzivi prodajalcev v Sloveniji - Preverjanje



- Ne preverimo objektivno, ali je stranka s svojega zornega kota videla ponudbo kot rešitev problema.
- Ne posvečamo tej točki dovolj pozornosti.
- Ponujeni izdelek oz. storitev po našem mnenju optimalen, toda še zdaleč ne po mnenju stranke.
- Posledica, da si stranka sploh ne upa več povedati, da jo srce vleče nekam stran.

Izzivi prodajalcev v Sloveniji – Sklenitev dogovora



- Ali je res vse premislila? Ali je res pretehtala vse možne nasprotne argumente?
- Če na tej točki nima potrebne podpore, se začne obotavljati in se zaradi lastne neodločnosti ne odloči za nakup.
- Ni vprašanja za odločitev.