

Koçlarınız ve Satış Elemanlarınız

Artan karmaşıklık, çoğalan talepler ve sırf etkileşimlere dair olmayan ayrıntılar hakkındaki olağanüstü bilgi, işletmeleri ve insanları idare edenler için konsantrasyonunu önemli ve sürdürülebilir araç, yöntem ve onların güvenli kullanımına ayırmak anlamına geliyor.

Burada kendi ürün, hizmet veya kampanyalarınızın olmasını istemez misiniz? O halde dünya çapında ekonomide, siyasette ve toplum hayatında yer sahibi girişimcilerin ve karar vericilerin arasına katılmak için giriş kartınızı burdan alabilirsiniz!

İlginizi çekebildik mi? Bizi aramanız halinde hedef gruplar, içerik, düzenleme ve fiyatlar konusunda sizi severek bilgilendirebiliriz.

Değişik hizmetlerimizle 2003 yılından bu yana denetim kurullarına, şirket ortaklarına ve tıp, ev aletleri, makine, sistem, malzeme üretimi, eczacılık, içecek, gıda ürünleri, sentetik madde, metal, mobilya, otomotiv, tekstil, çelik, bilgisayar, elektronik, inşaat malzemeleri, yazılım, fotovoltik, rüzgâr enerjisi, havacılık ve savunma sanayileri alanında olduğu gibi fuarcılık, spor, sağlık, bankacılık, sigortacılık, siyaset ve kamu idaresi alanlarında bunların sahiplerine idarecilerine yardımcı olmaktayız.

Koçlarımız ve satış elemanlarımız üst düzey görevlerde yıllarca edindikleri tecrübe ve kamu görevlileri ile doğru ilişki kurma becerisine sahipler.

Personality Coaches kurucusu, sahibi ve yönetim kurulu üyesi olarak buna kefilim.



Roland Hugo Becker

Daha fazla bilgi edinmek için bize ulaşabilirsiniz.

Personality Coaches

Ruhrstraße 16
D-99085 Erfurt
+49(0)361-2626 777

Çamlık mah, Demokrasi Cad. No. 29/8
TR-07600 Manavgat - Sarılar Beldesi
+90(0)242-7421 768

www.personalitycoaches.de
info@personalitycoaches.de

www.personalitycoaches.eu
info@personalitycoaches.eu

Müşteri kazanma ve onları elde tutma yolları

21. Yüzyılın global dünyasında önemli rekabet avantajları

Sürdürülebilir büyümeyi hedefleyen satış elemanları için uluslararası hizmet paketlerimiz





Teklif 1 – Sales force developing

Satım ağının kurulması ve büyütülmesi

HEDEF

Satım ağınızın tarafımızdan geliştirilmesi, kurulması ve büyütülmesi; yeni müşteriler kazanılması ve yükselen ciro

- Belirli süre boyunca tam sorumluluk
- Sürekli uygulayıcı
- Kişisel koç

BİZİM YÖNTEMİMİZ VE SİZİN AVANTAJLARINIZ

Ürün veya hizmetlerinizin mevcut rekabet avantajlarını gözleterek müşterileriniz üzerinde satış için önemli olan tüm noktalarda tam konsantrasyon; yani satım ağınızda sonuç alıcı hareket ve davranışların uygulanması.

İÇERİK

Satım yönetimi – Satım ağının geliştirilmesi, kurulması ve büyütülmesi hususunda önemli olan satım elemanlarımıza örnek olucu davranış ve hareket tarzının oluşturulması.

Satım stratejisi – Rakibin tüm güçlü ve zayıf yönlerini gözleterek satım etkinliklerini buna göre oluşturup satışları sürekli artırma.

Satış kontrolü – Hedeflenen satış rakamlarına ulaşılması ancak tüm satım ağının önceden ayrıntılı ve koordineli bir şekilde planlanarak idaresiyle mümkündür.

Teklif 2 – Cross-selling

Profesyonel satım ağınıza satışlarınızı artırmak için kiralama

HEDEF

Dış Hizmetin Kuruluşu ve büyütülmesi:

- azalan ciro olmaksızın ve ticari temsilcinin çoğunlukla başarı getirmeyen çalışmaları, zamanında bilgilendirme yapmaması ve ayrılması durumunda alacağı yüksek haneli tazminat olmaksızın
- çoğunlukla çalışma ve hedefe ulaşma azmi yetersiz ve yan giderleriyle (ör. araba) sosyal sigorta ödemeleri yüksek olan sabit giderli gezici satış elemanı çalıştırmaksızın
- branşınızda yılların biriktirdiği ve sonuç getirmeyen tek yanlı bilgilere bağlı olmaksızın gezici satış ağınızın kurulması ve büyütülmesi

BİZİM YÖNTEMİMİZ VE SİZİN AVANTAJLARINIZ

12 aydan az olmamak kaydıyla belirli bir süreliğine dilediğiniz bir bölgede (ör. Almanya'da 16 bölge) görevlendirmek için gezici satış elemanlarımızı ihtiyacınıza göre hesaplı ve esnek kiralayabilme. Bu durumda eğitim, yönetim ve hedeflenen satış rakamlarına ulaşmak için gereken sorumluluğu biz üstleniyoruz. Hedeflere ulaşılıp ulaşılmadığını günlük, aylık ve yıllık olarak rapor ediyorumuz.

İÇERİK

Aylık sabit düşük giderler – Müşterileriniz nezdinde yapılan ve raporla size bildirilen işler için alınan sabit gider.

Düşük prim – Başarılı çalışmayı devam ettirmek ve motivasyon için ödeyeceğiniz düşük prim.

Aylık düşük harcama giderleri – İş için kullanılması gerekli olan alet ve malzemelerin giderlerine aylık katılım payı (ör. araba, telefon, faks, internet ve büro giderleri).

Teklif 3 – Coaching

Global rekabet koşullarında başarılı ticaret için işletme ve insan kaynakları yönetimi

Global rekabet koşullarında başarılı ticaret için işletme ve insan kaynakları yönetimi sunduğumuz diğer hizmetlerin yanı sıra dilerseniz uluslararası standartlarda olan modüler liderlik programımızdan da faydalanabilirsiniz. Yöneticiler ve yeni başlayacaklar için 15 günde yöneticilik bilgisini artırma ve başarılı bir yönetici olma imkanı sunan programımız (üç modüllü – yöneticilik, strateji ve kontrol). İstek halinde birebir veya grup halinde dünyanın her yerinde hafta içi, hafta sonu veya günlük yapılabilen atölye çalışması şeklinde eğitim imkanı.

İlginizi çektiyse dünya çapında sunulan 15 günlük bu liderlik programı hakkında bilgilenecek için bizi arayınız.

Bu programa hazırlanmak, katılmak veya hizmet sunumumuza ek olması için aşağıdaki kitapları okumanızı tavsiye ederiz:

„Yöneticilik ve Metodu –

İnsanları sizi izlemeleri için etkileme sanatı“,

Becker, Heinz-Joachim, MV-Verlag, Münster, ISBN: 978-3-86582-520-9

„Top-Management –

Stratejik Yöneticilikle Üstün Olma Sanatı“,

Becker, Heinz-Joachim, Wirtschaftsverlag Langen Müller/Herbig, München, ISBN: 3-7844-2333-4

„Kontrolcü ve Kontrol“,

Becker, Heinz-Joachim, Expert-Verlag, Renningen, ISBN: 3-8169-2259-7