



12 Jeźdźców Apokalipsy

Jak zarządzać sprzedażą w
tych „nowych starych”
czasach?

Joanna Wazowicz



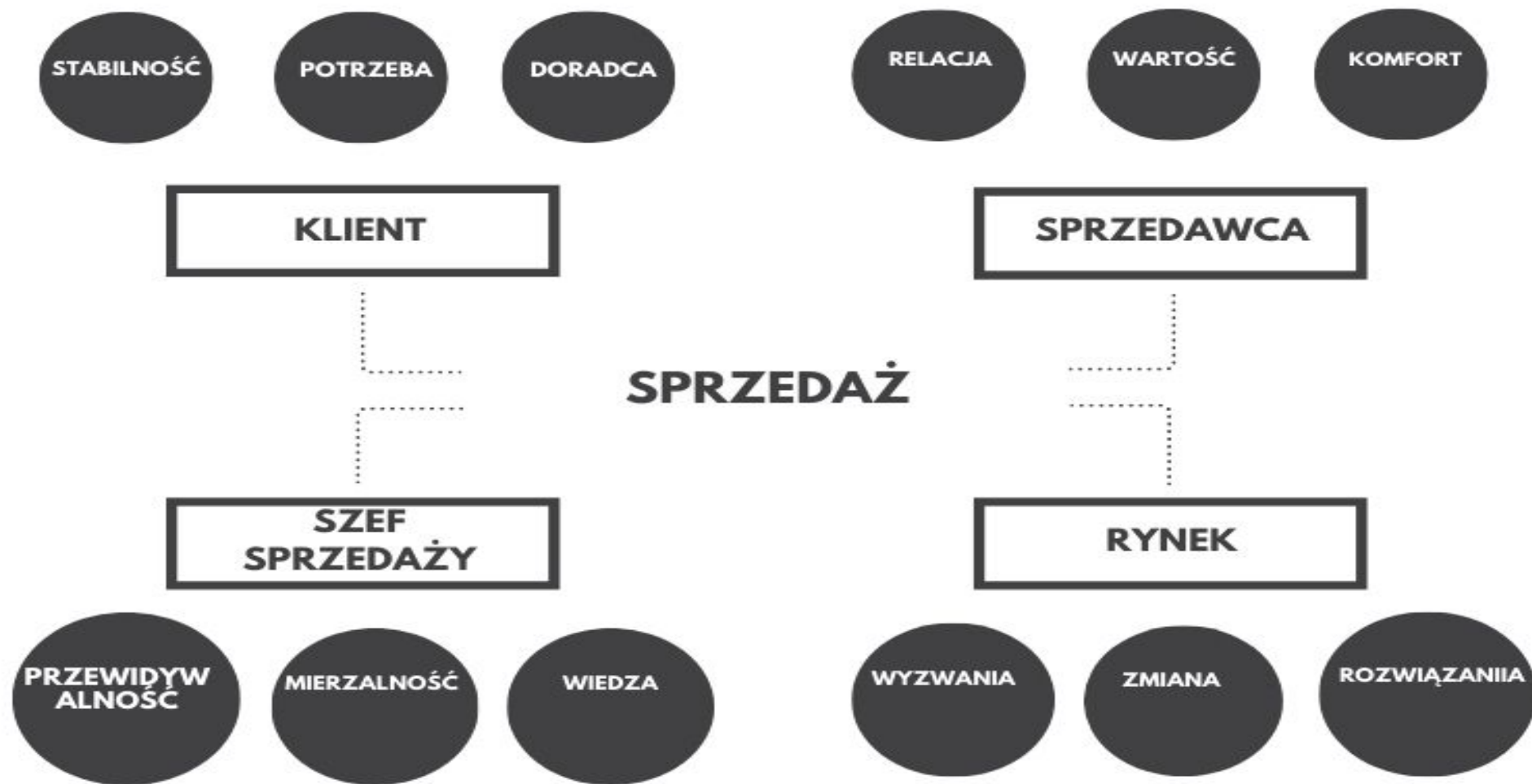
4Results

Jesteśmy zespołem 50 trenerów i konsultantów,
których pasją jest ANGAŻOWANIE.

Od 15 lat specjalizujemy się w znajdowaniu
sposobów na włączenie innych w działanie
z poczuciem sensu i przynależności do projektu.

Tworzymy nowe, bardziej efektywne nawyki, które umożliwiają
osiągnięcie rzeczywistej, trwałej zmiany.

Świat sprzedaży jaki znaliśmy



Świat sprzedaży jaki poznaliśmy dzięki COVID19

Z czym zderzyliśmy się w sprzedaży w ciągu ostatnich miesięcy?

Handlowcy są w panice

Klienci chcą czekać na normalność

Nie mamy pojęcia jak zarządzać zespołem

Nie mają czasu bo biznes im urósł i nie potrzebują nas

Niczego się nie da zaplanować

Zamknięte biznesy

Stary styl sprzedaży nie działa

Brak personelu

Cold calling nie działa

Nie mają czasu bo ratują biznes

Biznes nas przerósł

Zyskaliśmy nagle za dużo wolnego czasu

Kupują ale nie u nas

Nie mamy pojęcia jak zarządzać zespołem

Klienci się sami pogubili

Straciliśmy połowę przychodów



Przyszło NOWE



Nowa Sprzedaż

8

- ✓ Zmieniło się podejście do sprzedaży.
- ✓ Zmieniła się rola sprzedawcy.
- ✓ Zmienił się model sprzedaży.
- ✓ Zmieniły się dźwignie rozwoju klienta.
- ✓ Zmieniła się rola szefa sprzedaży.
- ✓ Zmieniło się myślenie klienta o nas jako dostawcach.
- ✓ Zmieniły się kompetencje sprzedawcy potrzebne do sukcesu.
- ✓ Zmieniły się miary sukcesu sprzedawcy.
- ✓ Być może zmienił się Państwu cykl sprzedaży (patrz HORECA, GASTRO, HOTELE)
- ✓ Na pewno zmienić się powinno Państwa myślenie o tym co nas czeka.
- ✓ I warto przygotować nowe narzędzia bo stare mogą nie działać.



Narzędzia pomocne w labiryncie

1. Przegląd ludzi, z którymi mamy go przejść
2. Przegląd narzędzi jakie musimy mieć aby być skutecznymi (analizy ,marketing, CRM, AI itp.)
3. Przegląd metod, które już wiemy, że nie działają
4. Przegląd kompetencji, które musimy zdobyć
5. Przegląd kompetencji, których musimy się oduczyć
6. Przegląd klientów do których chcemy dotrzeć – motywacja klienta
7. Wsparcie zewnętrzne – kto mi pomoże w tej podróży?



Do czego Państwa zachęcam?

	Potrzeba	Cykl sprzedaży	Relacja
ODKRYWCA	Ukryta potrzeba	Krótki cykl	Krótką relacją
KREATOR	Ukryta potrzeba	Krótki cykl	Długa relacja
AKUSZER	Ukryta potrzeba	Długi cykl	Krótką relacją
INNOWATOR	Ukryta potrzeba	Długi cykl	Długa relacja
DEALER	Wyrażona potrzeba	Krótki cykl	Krótką relacją
OPIEKUN	Wyrażona potrzeba	Krótki cykl	Długa relacja
DORADCA	Wyrażona potrzeba	Długi cykl	Krótką relacją
PARTNER	Wyrażona potrzeba	Długi cykl	Długa relacja

Kluczowe Trendy w Sprzedaży

Na co musimy być
gotowi?

A. Klient

- Autentyczna wartość
- Branie odpowiedzialności
- Relacja i Rozliczalność

B. Sprzedawca

- Ekspert Przedsiębiorczy
- Elastyczność/Zwinność
- Branie odpowiedzialności

C. Narzędzia dla sprzedawcy

- Analityka sprzedaży
- Trendy/CRM vs. szklana kula
- Nowa segmentacja klientów

D. Narzędzia dla szefa

- Diagnoza sił sprzedaży
- Nowe narzędzia dla zespołu
- Pozytywność/Produktywność

Nowe słowa w sprzedaży

- Rozliczalność
- Odpowiedzialność
- Współpraca zespołowa

Czego nie warto robić?

1. Czekać z przeglądem wojska – to KOSZT!
2. Stawiać tylko na produktywność w zespole sprzedaży
3. Czekać aż klienci sami się zredefiniują i odnajdą
4. Zajmować się „tylko” sprzedażą
5. Koronawakacji od myślenia i kreatywności dla firmy
6. Oszczędzać na narzędziach i ekspertach



Zapraszam do kontaktu:

Joanna Wazowicz
Partner Zarządzający 4Sales
tel. 693 157 646
Joanna.Wazowicz@4results.pl