

□□□

L'Excellence en vente : Conseiller et partenaire d'affaires de confiance

□□□□

Une forte relation client permet à l'organisation de vente de créer de la confiance, d'offrir des idées et d'aider les clients à atteindre leurs objectifs d'affaires. Ce n'est que grâce à des relations clients durables et significatives que les professionnels des ventes peuvent apprendre quelle approche créera la meilleure opportunité pour la réussite des clients. Les vraies relations favorisent la fidélité, qui à son tour construit un pipeline durable, permettant finalement de respecter ou de dépasser les objectifs et les quotas.

□□□□

On y trouve des éléments clés tels que : le développement de rapports et de confiance, la conception de solutions qui favorisent les stratégies des parties prenantes, le renforcement du leadership et de l'influence, la gestion de la résistance et des conflits, et plus encore.

□□□□

Dans l'environnement de vente complexe d'aujourd'hui, les astuces et les tactiques sont obsolètes : les clients sont très expérimentés. Armés de prix et d'informations à partir de votre site web, commentaires de l'internet, et les recommandations d'une armée de collègues et amis, ils ont complété 70% du processus d'achat sans engagement avec une personne de vente. Seuls les professionnels de vente intentionnels qui éloignent les distractions afin de favoriser des relations authentiques centrées sur les clients peuvent véritablement aider leurs clients à gagner.

□□□□

En maîtrisant une approche de vente basée sur la relation, vous êtes en mesure d'offrir à vos clients une valeur qu'ils ne peuvent pas trouver sur l'internet : vous ! Positionnez-vous pour créer des partenariats à long terme qui apportent des résultats positifs pour toutes les parties prenantes.