

Szkolenie dla Sprzedawców – ankieta

Zastanawiasz się nad przygotowaniem szkolenia dla sprzedawców. Zastanawiasz się nad ich potrzebami, nad tym jakie umiejętności rozwijać.

Czy pozwolisz nam pomóc w Twoich rozważaniach?

Przygotowaliśmy ankietę, która pomaga sprecyzować potrzeby szkoleniowe, przeanalizować w czym Twoi ludzie już są świetni, a jakie obszary chcielibyśmy rozwijać.

Jeśli odpowiesz sobie na poniższe pytania, a potem nam prześlesz tę ankietę – będziemy mogli napisać program szkoleniowy specjalnie dla Twojej Firmy.

1. Sprzedawcy znają produkty, które sprzedają

- a. Oczywiście że tak
- b. Raczej tak
- c. Czasem mam wątpliwości
- d. Powinni mieć większą wiedzę na ten temat
- e. Uwagi:

.....
.....
.....

2. Potrafią nie tylko opowiedzieć o naszych produktach, usługach pod kątem parametrów technicznych, ale także wiedzą jak język cech, język fachowy, przełożyć na korzyści, które otrzymuje Klient

- a. Każdy z naszych sprzedawców używa głównie języka korzyści
- b. Ogólnie mają wiedzę, że należy oferować korzyści
- c. Raczej mówią o cechach
- d. Język korzyści? A co to takiego?
- e. Uwagi:

.....
.....
.....

3. Sprzedawcy korzystają z bazy danych klientów

a. Tak. Mamy bazę danych klientów z ważnymi informacjami. Na dodatek sprzedawcy cały czas ją uzupełniają. Nie tylko ile jakie zakupy robi klient (albo chce zrobić), ale także np. jakie są jego inne inwestycje, ilu ludzi zatrudnia, z czego jest najbardziej dumny, jakie są jego sukcesy, a nawet jakie ma hobby

b. Mamy bazę z danymi teleadresowymi, informacjami o wielkości zakupów

c. Kiedyś mieliśmy jakąś bazę danych

d. Nie mamy bazy danych

e. Uwagi:

.....
.....
.....

4. Sprzedawcy przygotowują się do każdej rozmowy z Klientem

a. Inaczej nawet nie idą do Klienta

b. Do szczególnie ważnych – przygotowują się

c. Mówią, że mają już duże doświadczenie, nie muszą się tak przygotowywać

d. Zawsze idą na żywioł. Uważają, że każdy klient jest tak indywidualny, że nie można przewidzieć co się będzie działo, a więc nie ma co się przygotowywać

e. Uwagi:

.....
.....
.....

5. Dzwonią do Klienta by umówić się na spotkanie

- a. Tak. Nawet mamy opracowany standard rozmowy telefonicznej
- b. Tak. Każdy sam dzwoni i walczy by się umówić
- c. Dzwonią, dzwonią. Nawet czasem udaje im się umówić
- d. Ich efektywność mogłaby być większa
- e. Uwagi:

.....

.....

.....

6. Na spotkaniach Sprzedawcy

- a. Opowiadają szeroko o własnych produktach, usługach by Klient wiedział jak najwięcej i mógł wybrać to co najbardziej interesuje
- b. Zadają pytania Klientowi, by dowiedzieć się o nim jak najwięcej
- c. Uwagi:

.....

.....

.....

7. Każdy z ludzi pracujących w Firmie, mający kontakt z Klientami, potrafi powiedzieć w czym jesteśmy lepsi od konkurencji

- a. Oczywiście że tak
- b. Ludzie mają świadomość naszych mocnych stron, często potrafią wykorzystać te argumenty
- c. Nie zawsze zastanawiają się nad mocnymi stronami i przekazaniem ich Klientowi
- d. Mają wątpliwości czy mamy jakieś mocne strony
- e. Uwagi:

.....

.....

.....

Poinformuj nas, jak mamy się z Tobą skontaktować

Imię i nazwisko:

Nazwa Firmy:

e-mail:.....

tel.:

faks:

Dziękujemy za wypełnienie ankiety

Wypełnioną ankietę prosimy wysłać faksem (71) 352 73 66