

Myyt enemmän ja helpommin Actionalin teknologiamyynnin prosessilla



Actionalin teknologiamyynnin prosessi on käytännössä koettu menetelmä myynnin tulosten nopeaan nostamiseen. Ottamalla se käyttöön, organisaatiosi myy enemmän ohjelmistoja, tietotekniikkaa ja palveluja nykyisessä haasteellisessa taloustilanteessa.

Parasta katsoa totuutta silmiin! Teknologiatoimiala on laskusuhdanteessa, eikä ennusteiden mukaan pääse nousu-uralle vielä pitkään. Asiakkaat ostavat kuitenkin joka päivä teknologiaa ja palveluja. Mutta he ostavat myyjiltä, jotka tuntevat asiakkaan tarpeet ja kipupisteet.

Jos asiakkaat eivät osta yritykseltäsi, siihen täytyy olla syy! Vanhalla tavalla toimien voi järkevästi odottaa saavansa vanhat tulokset. Jos haluttujen myynnin tulosten saavuttaminen epäonnistuu jatkuvasti, johtaa se lopulta ikäviin taloudellisiin ja henkilökohtaisiin epäonnistumisiin.

Onnistumisen varmistamiseen tarvitset myyntimallin, joka vastaa tämän päivän tilanteeseen. Myynnin toimintatavan tulee olla ulospäin, asiakkaiden tarpeisiin suuntautunut.

Actionalin teknologian myyntiprosessi on systemaattinen menetelmä jolla:
Opit strategisen lähestymistavan monimutkaisiin myyntimahdollisuuksiin
Lyhennät myyntisykliäsi
Nostat teknologiasi ja palvelusi asiakkaille tarjoamaa arvoa
Pystyt parantamaan asiakkaiden kipupisteitä ja myymään nopeammin.

Actionalin teknologian myyntiprosessissa saat yrityksesi mm arvo-lupauksen, puhelinkäsikirjoituksen uusien asiakaskontaktien luomiseen, myynnin asiakaskohtaisen toimenpidesuunnitelman, yritysesityksen käsikirjoituksen, asiakastapaamisen käsikirjoituksen, teknologiademon käsikirjoituksen ja teknologia-tarjouksen rakenteen.

"Tuntui mukavalta saada uusi isoin asiakas. Actionalin teknologian myyntiprosessi todella toimii" Toimitusjohtaja Ville Hurnonen, Capnova.

Actionalin teknologiamyyntiprosessin kehittäminen tapahtuu askel askeleelta. Tyypillisesti viikottaisissa puoli päivää kestävässä työpajoissa ja henkilökohtaisissa valmennuksissa seitsemän viikon aikana. Saat koetun, harkitun ja systemaattisen lähestymisen myyntiin. Strategiasi myynnissä toteutuu, Suomessa ja maailmalla!

Nosta systemaattisesti teknologian myyntiäsi! Ensimmäinen askel on, että otat yhteyttä Actionaliin tapaamisen sopimiseksi.



Actional Oy on erikoistunut johtamisen yhteisten toimintasuunnitelmien kehittämiseen ja käyttöönottoon asiantuntijaorganisaatioissa: Strategia ja käyttöönotto | Teknologian myyntiprosessi | Business Development toiminta | Projektien johtaminen | Yrityksen suorituskyvyn kehittäminen | e-Business

Actional Oy
Hepokalliontie 2
00850 HELSINKI
puh 040 - 550 9200
fax 09 - 698 9223
sähköposti heikki.luoma@actional.fi
internet: <http://www.actional.fi>