

Sim:Vendo® Prva strukturirana simulacija prodajnega procesa

Kako poteka simulacija prodajnega procesa Sim:Vendo®

Simulacija poteka kot "igra", v kateri igra prodajalec "proti" kupcu v različnih fazah prodajnega procesa. Po vsakem krogu opazovalec oceni prodajalčevo vedenje po zapisanih kriterijih in prodajalcu podeli točke. V simulaciji nastopijo vsi udeleženci v vsaki fazi v vseh vlogah. Ker **Sim:Vendo®** poteka kot igra, prodajalci skozi vse faze simulacije zbirajo točke.

Prilagoditev simulacije glede na različne prodajne procese

- Naročnik aktivno sodeluje pri pripravi simulacije
- Integracija posebnosti vašega prodajnega procesa v simulacijo
- Skupaj določimo tipične prodajne situacije in pripravimo izhodišča za simulacijo
- Izdelava nalog in vprašanj za simulacijo ter tabel za vrednotenje.

360° posnetek stanja prodajnega procesa glede:

- kakovosti vašega **prodajnega procesa**
- kakovosti vaše **prodajne skupine** kot tima
- kakovosti vaših **prodajnikov** glede na posamezne faze prodajnega procesa

Posnetek stanja je **osnova za nadaljne aktivnosti** za izboljšanje stanja prodajnega procesa (priporočila, izdelava akcijskih načrtov, usposabljanja)



Koristi za udeležence:

- „teambuilding“ udeležencev
- intenzivno treniranje prodajnih razgovorov
- jasna + pregledna merila za vrednotenje osebne kompetentnosti
- samospoznanje
- intenzivni individualni trening prodajanja
- "igrivo" doživljanje zelo resne situacije
- tekmovalno vzdušje z varnostnim faktorjem
- pridobivanje veselja za prodajanje

