

ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОИСК НОВОГО БИЗНЕСА



© WavebreakmediaMicro

Программа о том, как систематизировать процесс поиска нового бизнеса и сделать его воспроизводимым, регулярным, менее трудоемким и более эффективным



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Сотрудники отделов продаж и маркетинга
- Менеджеры по развитию бизнеса
- Все, кто вовлечен в процесс поиска новых бизнес-возможностей



ФОРМАТ

Группа не более 15 человек



ДЛИТЕЛЬНОСТЬ МОДУЛЯ

6-8 академических часов



[Заказать программу](#)

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ЭТА ПРОГРАММА

- ◆ Непонимание важности поиска новых контактов
- ◆ Недостаточная база потенциальных клиентов
- ◆ Отсутствие системного подхода к поиску нового бизнеса
- ◆ Низкая эффективность генерирования потенциальных клиентов
- ◆ Отсутствие управляемого процесса поиска новых бизнес-возможностей

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

- ⇒ Важность поиска новых клиентов
- ⇒ Почему возникают проблемы с поиском нового бизнеса
- ⇒ Кто мой клиент. Заказчик и конечный потребитель
- ⇒ Процесс и основные этапы поиска новых клиентов
- ⇒ Источники для генерирования контактов
- ⇒ Клиент и его потенциальные потребности—портрет персоны клиента
- ⇒ Исследование и пред-квалификационный отбор
- ⇒ Принципы повышения эффективности работы с потенциальными клиентами

РЕЗУЛЬТАТ

Получив систематизированные знания о процессе активного поиска потенциальных клиентов, его ступенях и месте в цикле продаж, участники программы смогут:

- ◆ генерировать качественные контакты
- ◆ оптимизировать трудоемкий процесс сбора информации
- ◆ правильно расставлять приоритеты, не тратя лишнее время на мертвые наводки
- ◆ повысить эффективность работы по развитию бизнеса