

Strategic Selling® Funnel Management

内容概要

戦略販売ファネルマネジメントは、ファネルの中にある営業機会を分析し、営業担当者の行動を強化するため、理想的な販売活動を明確にする方法をあなたの会社に提供します。このプログラムは、ファネルの中の営業機会を動かすのに、営業担当者とお客様の両者が取るべき、キーとなる行動をよく理解するために、個人個人のセールスファネルを調べる方法を示します。

戦略販売ファネルマネジメントは、セールスリーダーやマネジャー、指導者にとって締結可能な営業機会が、ファネルの各段階を前進させるのに特に必要な行動を明確にして改善できる最善の行動を話し合うのに大いに役立ちます。あなたの会社は、このセッションを通して販売予測の正確さを改善させるために、あなたの会社独自のファネルマネジメントをカスタマイズすることができます。ミラーハイマンのエキスパートが、売り手側の販売プロセスと買い手側の顧客の購買プロセスの双方を追跡して確かめるための文書化をお手伝いします。

このプログラムのゴールは、「戦略販売」のプログラムからセールスファネルに関する理解と適応を高めることです。限られたリソースに対して営業機会をもっと優先順位の高いものにし、最善の投資リターンを実現するこれらの営業機会の契約率を高めることを目標にしています。

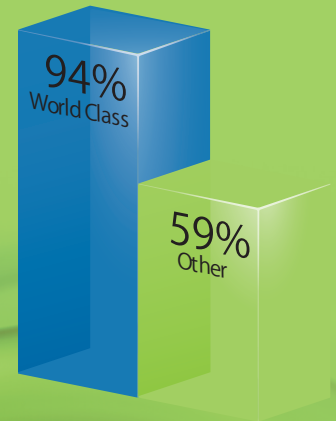
戦略販売ファネルマネジメントは、以下のことを実現しようとしている企業にお勧めです：

- ・ 終始一貫したセールスファネルプロセスの導入を考えている
- ・ 販売サイクルにおける、エネルギーの浪費を避けたい
- ・ 営業オポチュニティーを前進させて、クローズさせる自信を与えたい
- ・ 販売を前進させる販売行動、活動を補強したい
- ・ 販売予測の確実性をもっと改善したい

コミュニケーションは 営業成果を改善する

コミュニケーションを良く行い、協力し合う販売組織は、より良い販売行動の成果が見える傾向が大きく、財務的にも目標を上回っている。ワールドクラスと言われる販売組織は、正確な売上予測と、営業チームの売上目標の達成があると、報告している。

私たちは、営業マネジャーと営業担当者との間で、オープンで正直なコミュニケーションが行われている。



“私たちは、トップ3にある見込み客、既存客について毎月詳細にレビューし、ブルーシートセッションを実施している。その結果は、驚嘆に値する”

USA 1.877.552.1065 | UK +44 1908 211212 | AUS +61 (02) 9909 8699 | www.millerheiman.com