

Rozwiązania

System Sprzedaży IMPACT® jest procesem sprzedaży doradczej, obejmującym kompleksowe podejście do procesu sprzedaży. Jest przewodnikiem uczącym przechodzenia przez wszystkie etapy procesu sprzedaży w sposób jak najbardziej efektywny i produktywny. Generuje ogromną wartość dla Klientów firm, które z niego korzystają.

System sprzedażowy IMPACT® został stworzony przez Billa Brooks'a w 1988 roku. Od tamtej pory, przyczynił się do rozwoju kariery i poważnych zmian w funkcjonowaniu dziesiątek tysięcy specjalistów ds. sprzedaży oraz ich organizacji (www.brooksgroup.com).

System jest łatwy do nauczenia się i zapamiętania. Stosujemy w nim prosty akronim **I-M-P-A-C-T**, który określa sześciostopniowy, zintegrowany system sprzedaży.

Korzyści z wdrożenia systemu sprzedaży IMPACT® w organizacji:

Coaching wdrożeniowy Systemu Sprzedaży IMPACT®:

Wdrożenie Systemu Sprzedaży zawsze pozwala podnieść efekty osiągane przez Handlowców, jednakże najlepsze rezultaty przyniesie ono dopiero, gdy zostanie wsparte odpowiednio opracowanym programem wdrożeniowym.

Każde szkolenie powinno być wsparte programem wdrożeniowym, gdyż trwała zmiana postaw i nawyków, a także wykształcenie nowych umiejętności, wymagają poświęcenia czasu - na trening, praktyczną aplikację umiejętności oraz ciągłe poszerzanie wiedzy i wzmocnienie kompetencji praktycznych.

Aby zmaksymalizować korzyści wynikające z wdrożenia Systemu Sprzedaży IMPACT®, firma **FPL proponuje 12-tygodniowy program coachingowo-wdrożeniowy**, którego zadaniem jest utrwalenie i wdrożenie zdobytej wcześniej wiedzy sprzedażowej. Program ten został zaprojektowany i ułożony sekwencyjnie w taki sposób, aby materiały z każdego tygodnia tworzyły podstawę do kolejnego. System obejmuje samodzielne prace do wykonania on-line, takie jak testy wiedzy i zadania, a także dodatkowe materiały edukacyjne (artykuły, nagrania wideo) oraz sesje konsultacyjne z coachem. Dzięki sumiennej realizacji zadań wykonywanych w każdym tygodniu, uczestnicy coachingu zyskują możliwość zwiększania swoich efektów.

Jak pokazują doświadczenia naszego partnera The Brooks Group, w 3 miesiące po ukończeniu coachingu wdrożeniowego aż 98% Uczestników z powodzeniem używa Systemu Sprzedaży w swojej codziennej pracy z Klientem, a 100% wskazuje, iż umiejętności nabyte podczas szkolenia mają pozytywny wpływ na ich rozmowy z Klientami.