

Деловая игра «Школа разведчиков -2» от Ольги Якимовой. Совершенно секретно.



*Только для собственников бизнеса и
руководителей компаний*

У нас есть два варианта взаимоотношений с клиентами: мы либо удовлетворяем имеющиеся потребности, либо создаем новые.

Соответственно, если нас не устраивает результат, значит мы либо не умеем наилучшим образом удовлетворять потребности наших клиентов, либо не умеем вовлекать в свой продукт, услугу.

В основе любой детективной истории лежит МОТИВ.

Какие мотивы влияют на наших клиентов?

Вы все знаете?

А вы знаете, какие мотивы работают сильнее?

А вы знаете, что некоторые люди сами не знают, чего хотят?

Давайте вооружимся лупой и рассмотрим свой собственный бизнес-детектив. Найдем мотивы своих заказчиков. Найдем мотивы – найдем заказчиков!

В программе:

1. Определение стиля продаж в вашем бизнесе.
2. Определение мотивов клиентов (более 15 категорий).
3. Секреты использования мотивов (как создавать, как сочетать, как транслировать).

Каждый участник работает со своей задачей.

www.olgayakimova.ru