

Kluczowi klienci: jak zwiększyć ich rentowność, nie zwiększając kosztów sprzedaży?

Większość firm przyznaje, że nie radzi sobie ze zwiększaniem sprzedaży do kluczowych klientów i nie potrafi w pełni wykorzystać związanego z nimi potencjału. To ogromny błąd!

Kluczowi klienci są niezwykle ważni dla **rozwoju firmy**, a ich rola będzie ciągle rosła. Po pierwsze dlatego, że wraz z coraz większą konsolidacją rynków liczba potencjalnych klientów spada. A po drugie: koszty dotarcia do nich rosną, dlatego firmy muszą lepiej **wykorzystywać potencjał** tych, których już mają. Nie muszą, a nawet nie powinny ograniczać się jedynie do obecnego grona kupujących. Co zrobić, by **zwiększyć sprzedaż** dzięki kluczowym klientom? Jak **przekroczyć barierę**, za którą kryją się dodatkowe przychody – bez zwiększania kosztów sprzedaży?

Odpowiedzi na te pytania poznasz podczas sesji „Zarządzanie kluczowymi klientami” w ramach programu rozwoju strategii sprzedaży Sales Strategy Program™. Już dziś zgłoś udział w programie, by dowiedzieć się m.in.:

jak wzmocnić

już istniejące relacje z kluczowymi klientami i skutecznie je rozwinąć?

jak współpracować

z firmą klienta, aby maksymalizować zyski ze sprzedaży?

jak pomagać

klientowi we wzroście jego organizacji, jednocześnie dbając o wzrost własnej firmy?



Bezcenna inspiracja bazująca na najnowszych trendach sprzedaży

Czasy, gdy raz obrona strategia wystarczała na lata, już dawno minęły! Program SSP pozwala opracować nową, w realizacji której kluczowe stają się udoskonalona oferta wartości, właściwe aktywności handlowców czy optymalne wykorzystanie omnichannel. Polecam Sales Strategy Program™ wszystkim dyrektorom sprzedaży, którym zależy na innych rozwiązaniach niż walka ceną!

Beata Strawińska, dyrektor sprzedaży ICAN Institute

Start najbliższej edycji – listopad 2019. Zarezerwuj miejsce na: ssp.ican.pl

