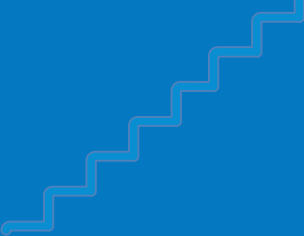




Know how – show how!

Lietiškā apmācību galda spēle

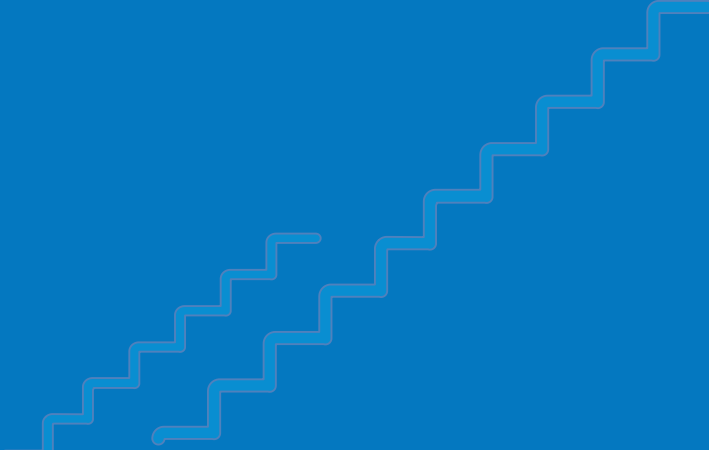




“Know how – show how!” ir praktiska prasmju apmācību spēle, kas motivē pārdevējus izzināt klientu vajadzības, palīdz pārdevējiem apgūt vajadzību izzināšanas metodes, gan arī māca izmantot iegūto informāciju, lai izteiktu klientam piedāvājumu. Spēles dalībniekiem ir jāgūst uzvaras punkti, efektīvi izzinot klientu vajadzības un izsakot piedāvājumu balstoties uz tām. Papildus pārdevēji apgūst arī vairākas citas veiksmīgai pārdošanas sarunai nepieciešamās iemaņas.

Spēle ir veidota kā pašapmācoša, tādējādi, uzņēmums, kas iegādājas šo spēli, faktiski iegādājas viegli lietojamu apmācību instrumentu -treniņu, ko var vadīt jebkurš uzņēmuma darbinieks, vienkārši izlasot noteikumus.

Spēles “Know how – show how!” galvenie rezultāti:

- Spēles dalībnieki apgūst tehnikas klientu vajadzību izzināšanai
 - Spēles dalībnieki iemācās sadzirdēt klientu
 - Spēles dalībnieki iemācās fokusēties uz klientu vajadzību izzināšanu pretstatā klientu vajadzību uzminēšanai vai savu uzskatu uzspiešanai klientam
 - Spēles dalībnieki apgūst iemaņas balstīt savu piedāvājumu uz klienta vajadzībām
 - Spēles dalībnieki gūst godīgu atgriezenisko saiti par savām pārdošanas prasmēm
 - Spēles dalībnieki viens no otra pārņem efektīvākos risinājumus dažādām pārdošanas situācijām
 - Samazinās klientu iebildumu daudzums pārdošanas sarunās
 - Pieaug sekmīgu pārdošanas sarunu un noslēgto darījumu daudzums
- 

Spēles “Know how – show how!” norise:

Spēle ir pietuvināta reālajām dzīves situācijām. Spēles dalībnieku uzdevums ir, pārstāvēt savu uzņēmumu, izzināt klientu vajadzības un balstoties uz tām, dot piedāvājumu klientam. Vērtētas tiek pārdevēju spējas sadzirdēt klientu un pieskaņoties tam, izzināt vajadzības un iedot labāko piedāvājumu, kā arī pārdevēju prasmes pielietot spēlē dotās tehnikas. Spēlē dalībnieki mācās pieskaņoties klientam, uzdot pareizos jautājumus, izzināt vajadzības un izprast tās, pārbaudīt klienta gatavību veikt pirkumu, un izteikt piedāvājumu. Spēlē uzvar dalībnieks, kurš to dara veiksmīgāk par citiem. Spēlē ir arī pieredzes apmaiņas mehānisms, kas nodrošina vieglu prasmju un zināšanu apmaiņu starp spēlētājiem.

Spēles “Know how – show how” pielietojums:

- Spēli izmanto, lai pārslēgtu pārdevēju uzmanību no savu uzskatu uzspiešanas klientam uz klienta vajadzību izzināšanu
- Spēli izmanto gan jaunu pārdevēju apmācībai, gan pieredzējušo pārdevēju prasmju atsvaidzināšanai
- Spēli izmanto, lai palielinātu veiksmīgu pārdošanas sarunu skaitu.
- Spēli izmanto, kā pārdevēju apmācības pamattreniņu.

Spēles detaļas:

- Spēles ilgums 4-5 stundas
- Spēles dalībnieku skaits – viens spēles komplekts paredzēts 2-12 cilvēkiem

