

تسلسل ماسلو الهرمي لتمكين المبيعات

النموذج الناجح المثالي للمبيعات في حيز الاعمال التجاريه



التعريف:

هي النظرية النفسية لتحفيز البشرية وتلبية الاحتياجات الإنسانية

المعنى:

كل فرد قادر على التقدم خلال جميع المستويات الخمسة طالما تم استيفاء احتياجات المستوى الأدنى.

تطبيق المبيعات:

هرم ماسلو يمكن استخدامه لنموذج ممثلي المبيعات من أجل أداء أفضل، والتطلع لمزيد من النجاح.

الحاجة لتحقيق الذات

- تكون في استخدام تحليلات للحصول على افكار قابله للتنفيذ و اتخاذ القرارات المبنية علي البيانات التي تقود المبيعات
- باستمرار الاداء الأفضل مع الإنتاجية العالية ذات الكفاءة و الفعالية
- كذلك لزياده وتعزيز استخدام أدوات التمكين في مبيعاتها داخليا

ان تصبح من الخبراء في المجال او المتخصصين

- بناء آفاق من العلاقات التي تسودها الثقة من أجل النهوض في صفقات أكثر كفاءة وفعالية
- تقديم تجربه ايجابية للعملاء لتطوير والحفاظ على ولاء العملاء
- تقليل تصورات لاحتمالات المخاطر من خلال تقديم القيمة

مشاركة المحتويات أو المضمون

- المساهمة المعنيه و الجذابه عن المحتوى للاثارة والاطلاع وكذلك تحفيز الفرص
- استخدام المحتوى لتوجيه المستخدمين من خلال عملية شراء معقده
- محاذاة (اي تسوية العلاقات) المحتوى مع مرحلة المبيعات وعملية شراء العملاء

العمليات والتدريب

- تأكد الممثلين من المعلومات والارشادات التي يحتاجون لها للحصول على صفقات متقدمه
- توفير التدريب المستمر للحفاظ على مندوب المبيعات ان يتم توصيل في تاريخ الوصول المحدد
- الخطوط العريضة او الملخص لي اتمام اهداف العمل المتفق عليها

مرحلة الإعداد والتدريب

- تمكين العاملين من التعلم بسرعه حول المنتجات المعقده والخدمات
- تمكين العاملين بسرعه وسهوله العثور والوصل للمحتوى المناسب
- توفير وقت لتدريب لمساعدة العاملين في التقدم والتطوير

40%

زياده في المبيعات
تتحقق من خلال تمكين
المبيعات.

3hr

3 ساعات من التدريب
شهرياً لممثلي
المبيعات تزيد من
الارادات بنسبه 25%

65%

من المشترين يقولون
ان المحتوى هو من يؤثر
على قرار شراء
المنتج

5x

كم عدد المشترين على
الارجح المتواطين مع
ممثلي المبيعات في
المشاريع الصغيرة
والمتوسطة

20%

من ممثلي المبيعات
غالباً ما يتم تلبية او تجاوز
متوسط حصص فريق
العمل