

Richardson představuje revoluční řešení pro rozvoj prodejních schopností na základě metrik

9.5.2024 - | PROTEXT

Řešení Accelerate Sales Performance System pomáhá vedoucím prodeje:

- **Získat přehled:** Díky uspořádání údajů o výkonnosti týmu mohou nyní firmy porovnávat aktuální výkonnost každého prodejce ve své organizaci a získat jasný přehled o hlavních nedostatcích ovlivňujících výsledky příjmů.
- **Definovat obchodní excelenci:** Propojení metrik výkonu s pozorovatelným chováním umožňuje jasně definovat správné vystupování prodejce a vyčíslit náklady na ztracené příležitosti.
- **Zvyšovat výkony:** Systém nabízí precizní, vysoce personalizované rozvojové aktivity s důrazem na budování prodejních dovedností, které daný prodejce potřebuje k dosažení individuálních cílů ve své roli – to vše na základě špičkové školicí metodiky společnosti Richardson.

Představení systému Accelerate Sales Performance System je výsledkem odhodlání společnosti Richardson přinášet inovace a podporovat úspěchy svých zákazníků. Řešení, které propojuje špičkovou technologii získanou akvizicí platformy 4enable s osvědčenými prodejními znalostmi a školeními společnosti Richardson, je tak dalším krokem na cestě podpory obchodních týmů z celého světa v dosahování maximálních výkonů a udržitelného růstu.

"Ve společnosti Richardson vnímáme jako své poslání poskytovat praktická řešení, která přinášejí skutečné obchodní výsledky," říká prezident a generální ředitel společnosti John Elsey. "Systém Accelerate Sales Performance System představuje změnu paradigmatu v budování prodejních schopností – ukazuje, jak chování prodejců ovlivňuje obchodní metriky, a naviguje vedoucí prodeje, na co se mají zaměřit pro dosažení maximálního účinku. Ti pak mohou prostřednictvím jasných informací o návratnosti investic sledovat, jak se jejich investice do rozvoje prodejních týmů vyplácí."

Accelerate Sales Performance System nabízí:

- **Accelerate Insights :** nástroj pro cílený rozvoj schopností pomocí propojování metrik s chováním, které je ovlivňuje.
- **Accelerate Learn :** mapuje chování prodejců na modulární, vysoce účinné digitální vzdělávací zkušenosti.
- **Accelerate Live :** urychluje cyklus změny chování pomocí koučování a živých workshopů.
- **Accelerate Flow :** převádí učení do pracovního procesu pro upevnění nově získaných návyků jako trvalého chování.

První reakce stávajících a potenciálních zákazníků, kteří si mohli nový systém vyzkoušet na konferenci The RevEdge v Chicagu, byly mimořádně kladné:

"Individuální školicí proces pro prodejce!"

"Praktický obsah pro zvyšování dovedností vašich týmů!"

"Přehledy pro vedoucí pracovníky rozvoje zaměstnanců umožňují identifikovat příležitosti a jejich dopad na podnikání!"

"Využijte data ze svého aktuálního technologického stacku k identifikaci mezer ve výkonu!"

Více informací o řešení Accelerate Sales Performance System najdete na adrese www.richardson.com.

O společnosti Richardson Sales Performance:

Richardson pomáhá předním světovým prodejním organizacím proměnit investice do školení prodeje v lepší výsledky. Přinášíme skutečné změny prostřednictvím přizpůsobitelného obsahu, který rozvíjí agilitu, praktičtějších technologií, které se integrují s vaším CRM, a názorně viditelného pokroku díky metrikám propojeným s vašimi systémy.

Další informace poskytuje Meghan Steinerová na adrese meghan.steiner@richardson.com.

Logo - https://mma.prnewswire.com/media/1178731/Richardson_Sales_Performance_Logo.jpg

<https://www.ceskenoviny.cz/tiskove/zpravy/richardson-predstavuje-revolucni-reseni-pro-rozvoj-prodej-nich-schopnosti-na-zaklade-metrik/2516224>