



# Breakthrough Account Analysis

În trecut, organizațiile se puteau baza pe calitatea, prețul și diferențierea produselor sau a serviciilor prin intermediul vânzătorilor. Acele zile, însă, au apăs.

Produsele și serviciile au devenit marfuri și finanțele presează gestionarea costului și forțarea clienților să caute valori mai mari.

Pentru a reuși în această piață extrem de competitivă a bunurilor de larg consum, organizațiile recunosc că trebuie să adauge valoare dincolo de valoarea produselor și să fie mai strategice în vânzarea și promovarea lor.

Prin urmare, multe companii încearcă să fie mai competitive prin adăugarea de valoare printr-o abordare de vânzare consultativă. Organizațiile recunosc că pentru a avea succes au nevoie de oameni de vânzări care să fie strategici și informați.

BAA se referă la un mod rapid de execuție a abilităților de vânzare și strategie. Abordarea BAA este relevantă și aplicabilă, deoarece este aplicată conturilor reale și produce planuri de acțiune specifice oportunităților curente.

## Procesul BAA implică următoarele elemente:

1. Feedback bazat pe analiză ce conține:
  - Potentialul de succes dat conform cu ceea ce cunoașteți și ceea ce trebuie să cunoașteți.
  - Cunostințele/Fiabilitatea ansamblului ce arată nivelulul de cunoștințe și fiabilitatea informațiilor.
  - Un set de pași recomandați pentru a fi urmați o dată cu contul.
2. Un workshop/întâlnire de analiză a contului prin care să faceți o strategie împreună cu echipa...
  - Ce cunoașteți
  - Ce trebuie să cunoașteți
  - Ce trebuie să confirmați
  - Pași de urmat
3. Utilizarea rutinei în workshop este însoțită de incorporarea imediată a abordării întâlnirilor de vânzare, a comentariilor pe baza conturilor, și a sesiunilor de strategie.

**MMM CONSULTING INT'L**  
ARHITECTI AI ÎNVĂȚĂRII

