SALES POWERPLAY®
INSPIRED & TRAINED

SALES POWERPLAY®
INSPIRED & TRAINED

Chcesz dołączyć do grona najlepszych sprzedawców? Co robisz, aby osiągnąć ten cel?

My, wydawcy Sales PowerPlay, podobnie jak Ty jesteśmy sprzedawcami. Opracowaliśmy tę grę, by sprzedawcy uczyli się od siebie nawzajem i zawsze mogli ćwiczyć. Dobrze wiemy, że my – sprzedawcy, podobnie jak najlepsi sportowcy, jeżeli chcemy należeć do najlepszych, musimy regularnie trenować.
Pomoże w tym Sales PowerPlay – intensywny trening dla profesjonalnych sprzedawców: zaskakujący, pouczający i pełen wyzwań.

A oto formuła sukcesu Sales PowerPlay:

$$\text{Sukces} = \text{Inspiracja} \times \text{Trening}^2$$

Sama nazwa gry również wywodzi się ze świata sportu. W hokeju na lodzie „Powerplay" oznacza grę w liczebnej przewadze. Dzięki Sales PowerPlay możesz również swoim zespołem osiągnąć wyraźną liczebną przewagę nad siłami konkurencji.
Twoi Ambasadorowie będą częścią Waszej drużyny. Kim są ambasadorowie? Tego dowiesz się już za chwilę.

Sales PowerPlay tworzy pole działania dla eksperymentów z innowacyjnymi metodami sprzedaży. Każdy trening zapewnia większe bezpieczeństwo w zakresie poszerzania codziennej, rutynowej sprzedaży o szereg nowych funkcji.
Odkryjesz, że „inaczej" często oznacza „lepiej".

Filozofia:

DLACZEGO GRA?

Gry zawsze zaliczały się do podstawowych ludzkich potrzeb.

- Podczas gry tworzą się automatycznie nowe połączenia pomiędzy obszarami mózgu, a już istniejące połączenia są wzmacniane.
- Gra sprawia przyjemność – a przyjemność ożywia i pobudza pracę mózgu.
- Gra wspiera kreatywność. Podczas gry ludzie są odważniejsi niż zwykle, a także mają odwagę popełniać błędy, na których mogą się uczyć.

Dlatego istotne jest, aby materiał edukacyjny w szkołach był w jak największym stopniu przekazywany poprzez zabawę. Najwyższy czas, aby dorośli zaczęli doceniać zabawę jako metodę uczenia się.

Ile razy trzeba przeczytać podręcznik żonglerski żeby się nauczyć żonglować?

NADZWYCZAJNY SPRZEDAWCA

Niewerbalnie: Nasze myślenie kształtuje nasze działania.

Werbalnie: W każdej sytuacji doprowadź rozmowę do pozytywnego skutku.

Merytorycznie: Chcę żeby mój klient był szczęśliwy.

Co odróżnia wyjątkowego sprzedawcę od dobrego sprzedawcy?

Będąc wyjątkowym sprzedawcą zyskujesz więcej, ponieważ doprowadzasz każdą rozmowę do następnego kroku.

Wykorzystujesz swoje wyjątkowe kompetencje zawodowe i emocjonalne, aby zdobywać punkty w niewerbalnych, werbalnych i merytorycznych wymiarach oddziaływania. Dopiero interakcja tych trzech wymiarów zapewnia maksymalny sukces.

W jaki sposób osiągniesz więcej?

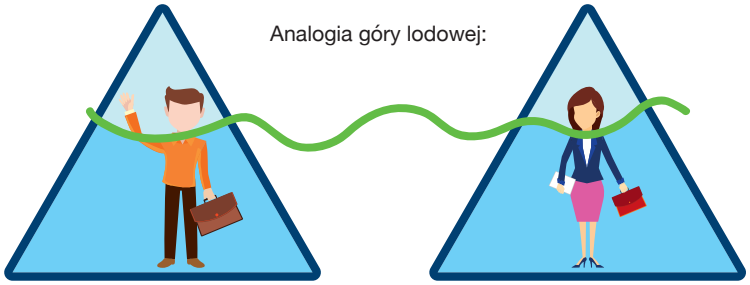
KOMPETENCJE ZAWODOWE

Każdy klient potrzebuje dzisiaj dobrych produktów i usług, kompetentnego doradztwa, szybkiej reakcji i dobrze działających procesów, aby w ogóle mógł współpracować z dostawcą. Jeśli wszystkie te warunki są spełnione, klient jest zadowolony, ale nic więcej – a więc biernie zadowolony.

Czy budujesz długoterminową współpracę na poziomie merytorycznym lub relacji?

Płaszczyzna materialna

Płaszczyzna relacji



KOMPETENCJE EMOCJONALNE

Biernie zadowoleni klienci mają dziś mało powodów, aby wielokrotnie kupować od tego samego dostawcy, a zglobalizowana gospodarka i przejrzysta oferta ułatwiają zmianę dostawcy. Aby temu zapobiec, nie wystarczą kompetencje techniczne.
Będąc wyjątkowym sprzedawcą angażujesz także swoje kompetencje emocjonalne.
W rezultacie stale pogłębiasz relacje między Sobą a klientem - z potrójnym efektem:

- docierasz szybciej i łatwiej do celu również na poziomie merytorycznym,
- trwale przywiązujesz do siebie klientów,
- Twój klient staje się twoim Ambasadorem.

Sales PowerPlay opiera się na tej wiedzy. Trenujesz, jak prześcignąć swoich konkurentów na płaszczyźnie relacji by przekształcić biernych klientów w ambasadorów, i jako sprzedawca odnosisz sukces, kiedy możesz polegać na wsparciu wielu Ambasadorów.

AMBASADORZY JAKO SPRZEDAWCY

Biernie zadowolony klient zmieni dostawcę wcześniej czy później.

Zaangażowany klient pozostanie Ambasadorem.

Ambasador jest przekonany do swojego sprzedawcy. Sam z siebie opowiada o swoich dobrych doświadczeniach z nim. To sprawia, że Ambasador staje się sprzedawcą swojego sprzedawcy.

Ale w jaki sposób profesjonalny sprzedawca, taki jak Ty, ma zmienić klientów w Ambasadorów?

Każdy Ambasador chce być postrzegany indywidualnie. Oczekuje prostych i szybkich rozwiązań, chce być informowany i zabawiany, chce zadawać pytania, otrzymywać odpowiedzi i przekazywać informacje zwrotne. Co więcej, Ambasador łączy swój sukces ze sprzedawcą i mówi o tym. Twoim celem, jako wyjątkowego sprzedawcy, jest sprawienie, by Twoi klienci byli szczęśliwi i odnosili sukcesy.

Jak zrobić Ambasadora z biernie zadowolonego klienta?

FAZY RELACJI

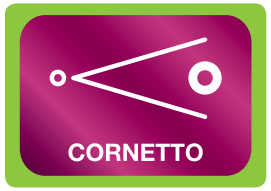
Relacja biznesowa jest podobna do relacji prywatnej: z biegiem czasu zmienia się - pozytywnie lub negatywnie. Gdy wkradnie się rutyna, grozi kryzys i wreszcie rozłąka. Zamiast tego, jako wyjątkowy sprzedawca, zadbaj o to, aby Twoje relacje z klientami cechowała zażyłość i bezpieczeństwo. Dzięki temu Twoi klienci będą trwale szczęśliwi.

Podobnie, jak w prawdziwym życiu, w Sales PowerPlay występują wszystkie fazy relacji. Im więcej trenujesz, tym łatwiej uda Ci się przechodzić wyłącznie przez jej pozytywne fazy.

Przez jakie fazy przechodzi związek biznesowy?

Zasady gry:

CZTERY FAZY SPRZEDAŻY



Proces sprzedaży składa się z kliku faz sprzedaży.
Sales PowerPlay rozróżnia cztery z nich:

Ukierunkowanie
Rozmowa sprzedażowa wymaga dobrego przygotowania, aby była skuteczna. Ta faza nazywa się ukierunkowaniem Sales PowerPlay.

Nauka
Jeśli chcesz sprzedać rozwiązanie klientowi, często kończy się to niepowodzeniem. Jednak spróbuj zaplanować rozwiązanie wspólnie z nim i zdobyć jego zaufanie. W tym celu musisz intensywnie zająć się klientem i jego potrzebami.

Bo kto może podać lepsze informacje o kliencie niż on sam?

Cornetto
Trzecia faza sprzedaży to negocjacje. Dlaczego nazywa się ona u nas «Cornetto»? Negocjacje z klientem powinieneś kierować w przyszłość, a nie przeszłość i zawsze otwierać się na konstruktywne rozwiązania. Ich symbolem jest leżący wafelek lodowy: w przyszłości czeka się więcej przyjemności - w tym przypadku lodów.

Partnerstwo
Jeśli jako sprzedawca wykonujesz swoje zadania kompetentnie i ku zadowoleniu klienta, rodzi się zażyłość. Ponadto, jeżeli uda Ci się poruszyć emocje klienta, zażyłość przeradza się w zaufanie - najwyższe dobro w partnerstwie.

CEL

Jako gracz Sales PowerPlay, chcesz pozyskać jak najwięcej Ambasadorów. Uda Ci się to dzięki opanowaniu umiejętności sprzedażowej, a tym samym zainspirowaniu swoich współgraczy. Za każde rozwiązane zadanie otrzymasz informację zwrotną od wszystkich graczy. W zależności od wyniku przesuń swoją figurkę do przodu (pola) lub do góry (poziomy).
To zbliży Cię do pola Ambasadora. Kiedy tylko do niego dojdziesz, zyskasz Ambasadora. Następnie wracasz swoją figurką na początek i zaczynasz od nowa zdobywanie Ambasadora.
Zwycięzcą jest gracz, który:

- jako pierwszy pozyska ustaloną wspólnie liczbę Ambasadorów lub
- zrekrutuje najwięcej Ambasadorów w uzgodnionym czasie

Na początku ustal z pozostałymi graczami, który z wyżej wymienionych celów chcecie osiągnąć.

WARIANTY GRY

Części planszy do gry Sales PowerPlay są zadrukowane po obu stronach. Na początku wybierz jeden z dwóch wariantów gry: kwadrat lub koło.

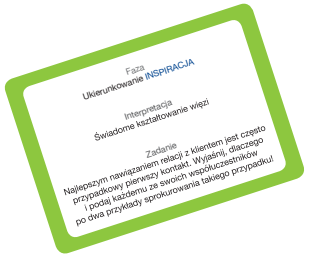
Kwadrat: Gra przebiega zgodnie z czterema fazami sprzedaży - od UKIERUNKOWANIA do PARTNERSTWA. Jako gracz starasz się osiągnąć wyższy poziom w emocjonalnej relacji z klientem. Dzięki temu możesz szybciej i łatwiej zdobyć Ambasadora: w grze musisz pokonać mniej pól. A w codziennej sprzedaży oznacza to mniej wysiłku. Dlatego ważne jest, aby zachęcić graczy do zainteresowania się rozwiązaniami, związanymi z sytuacją sprzedażową i w najlepszym przypadku pokonać kilka poziomów (patrz «Wskaźnik Oceny Zwrotnej»).

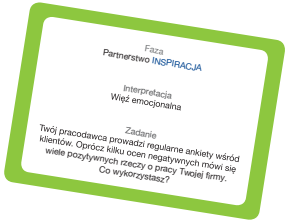
Koło: zasada gry pozostaje taka sama w tym wariancie. Wzrost na barometrze emocji oznacza jednak zbliżenie się o jeden poziom do Ambasadora.

MODERATOR

Najlepiej, aby moderator szybko przeszedł przez grę i wykonał specjalne zadania opisane poniżej. Zachęca graczy do pytań o inspirujące impulsy dla wszystkich. Może także ustawić własne zasady na początku gry. Kilka możliwych wariantów możesz znaleźć w niniejszej instrukcji gry.

PRZEBIEG GRY





Gracz (klient) losuje kartę ze stosu odpowiedniej fazy sprzedaży dla sąsiada po swojej prawej stronie (sprzedawca).
Klient odczytuje sytuację sprzedaży. Na każdej karcie znajduje się sposób rozwiązania zadania:

- INSPIRACJA: sprzedawca wyjaśnia, w jaki sposób realizuje zadanie i inspiruje graczy poprzez swoją odpowiedź.
- TRENING: sprzedawca odgrywa sytuację w ramach gry na role z klientem, a tym samym szkoli się do podobnej sytuacji w codziennej sprzedaży.

Jako sprzedawca masz maksymalnie cztery minuty na wykonanie zadania. Aby przyśpieszyć grę, moderator może również na początku określić krótszy czas.
Po rozwiązaniu zadania informacje zwrotne od innych graczy określają sposób przesuwania figurki po planszy (patrz «Wskaźnik Oceny Zwrotnej»). Po dokonaniu oceny zmieniasz się ze sprzedawcy w klienta i odczytujesz następne zadanie graczowi po prawej stronie, który pełni teraz rolę sprzedawcy.

INSPIRUJĄCE ROZWIĄZANIA

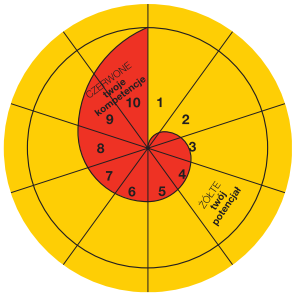
Twoim celem w każdym zadaniu jest zainspirowanie i zmotywowanie graczy do wypróbowania nowych metod w codziennej sprzedaży. Z jednej strony uda Ci się to dzięki wyraźnemu sformułowaniu odpowiedzi:

- krótka analiza sytuacji wyjściowej,
- rozwiązanie,
- uzasadnienie.

Z drugiej strony przedstaw słuchaczom obrazy, analogie, historie i referencje. Poprzez pytania zachęcisz graczy do myślenia.

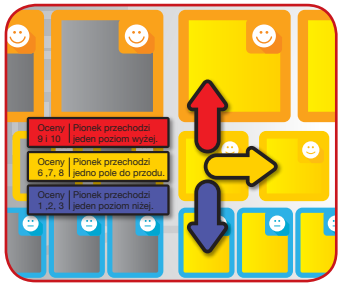
Gdy zadanie zostanie rozwiązane, a rozwiązanie zostanie ocenione, moderator może poprosić sprzedawcę lub wszystkich graczy o dodatkowe pytania lub otworzyć krótką dyskusję na temat sytuacji sprzedaży. To daje graczom jeszcze więcej inspirujących danych wejściowych. Moderator pilnuje jednak, aby gra toczyła się szybko.

WSKAŹNIK OCENY ZWROTNEJ



Po rozwiązaniu zadania otrzymasz ocenę zwrotną od wszystkich graczy: czy Twoje rozwiązanie było dla nich inspirujące i w jakim stopniu? Używając **WSKAŹNIKA OCENY ZWROTNEJ** gracze oceniają Twoje rozwiązanie w skali od 1 do 10.

- Ocena 1 do 3: Ćwicz codziennie.
  ► pionek przechodzi jeden poziom niżej
- Ocena 4 do 5: Dobrze, ale masz większy potencjał.
  ► pionek pozostaje w miejscu
- Ocena 6 do 8: Bardzo dobrze, jesteś na dobrej drodze.
  ► pionek przechodzi jedno pole do przodu
- Ocena 9 do 10: Gratulacje!
  Codziennie wdrażaj swoje umiejętności.
  ► pionek przechodzi jeden poziom wyżej



Ruch Twojego pionka uzależniony jest od oceny jaką otrzymasz od współgraczy. Wszyscy gracze, łącznie z Tobą, oceniają Twoje wykonanie zadania. Po zakończeniu zadania wszyscy gracze ustawiają punktację na **WSKAŹNIKU OCENY ZWROTNEJ**, i jednocześnie pokazują punktację pozostałym uczestnikom gry. Poruszasz się swoim pionkiem zgodnie z każdą otrzymaną oceną (swoją oceną pomijasz). Przemieszczasz się najpierw poziomo (oceny 6-8), a następnie w górę (9-10) albo w dół (1-3).

Moderator może poprosić graczy o uzasadnienie oceny zwrotnej albo o pokazanie własnych rozwiązań.
Ale również tu obowiązuje zasada:
odpowiedzi mają być krótkie, tak by gra była dynamiczna.

SZCZĘŚLIWE I PECHOWE KARTY

Czy w Twojej codziennej sprzedaży czasami przypadkowe zdarzenia decydują o sukcesie lub porażce?

To też należy do sprzedaży. Dlatego w talii każdej fazy sprzedaży Sales PowerPlay znajduje się dziesięć kart szczęśliwych i pięć kart pechowych. Opisują one specjalne wydarzenia. Jeśli klient wylosuje dla ciebie taką kartę, wystarczy postępować zgodnie z objaśnieniem. I nie zapominaj: czasami można również wpływać na przypadkowe zdarzenia.

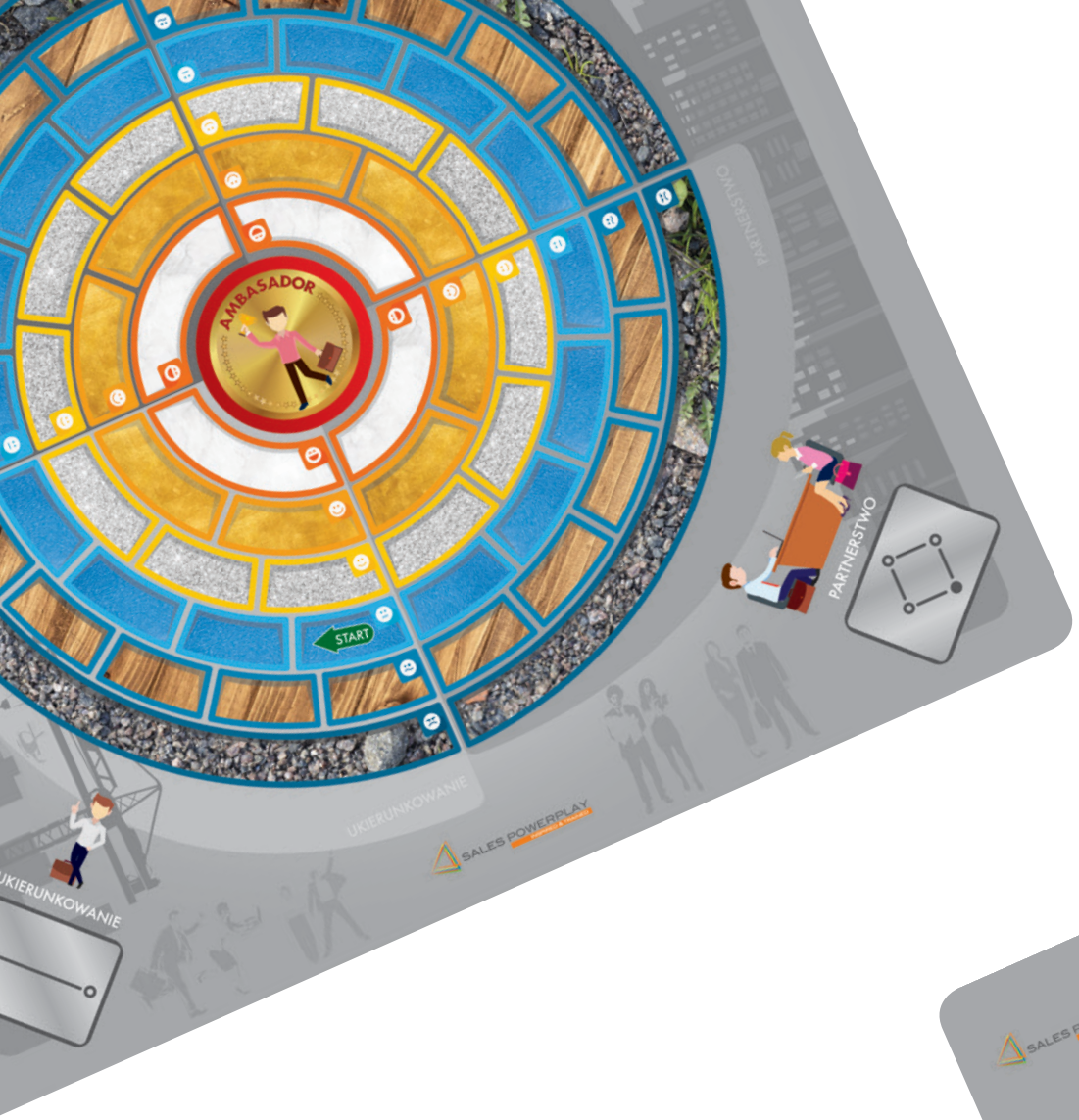
KARTY JOKER

Aby jeszcze bardziej zróżnicować Sales PowerPlay, w talii każdej fazy sprzedaży jest ukrytych dziesięć kart jokerów. Jeśli taka karta zostanie wyciągnięta, moderator decyduje, które zadanie musisz teraz rozwiązać jako sprzedawca. Czy inni gracze powinni sprawdzić swoją wiedzę branżową? A może chcesz przećwiczyć konkretny temat? W tym celu stwórz własne sytuacje sprzedażowe i pytania. Na przykład przećwicz udzielanie odpowiedzi na zarzuty. Wszystko jest możliwe dzięki kartom jokera. Moderator może nawet zmienić skutki **Wskaźnika Oceny Zwrotnej** i stwierdzić na przykład, że możesz przesunąć się nie o jedno, a o dwa pola do przodu. Oczywiście korzystanie z kart jokera jest dobrowolne. Zdecyduj sam, czy chcesz użyć ich do gry.

Gotowy na świetną zabawę?

Zatem zaczynajmy! Dzięki Sales PowerPlay możesz tylko zyskać, bez względu na to, kto zakończy grę jako zwycięzca. Prawdziwymi zwycięzcami są wszyscy gracze, ponieważ inspirują ich specjaliści sprzedaży w codziennym życiu zawodowym. Zdobądź motywację, aby odłożyć na bok własne nawyki w sprzedaży. Rzuć sobie wyzwanie i odważ się na nowe możliwości/sposoby, ponieważ ciągłe eksperymentowanie idzie w parze z nauką.

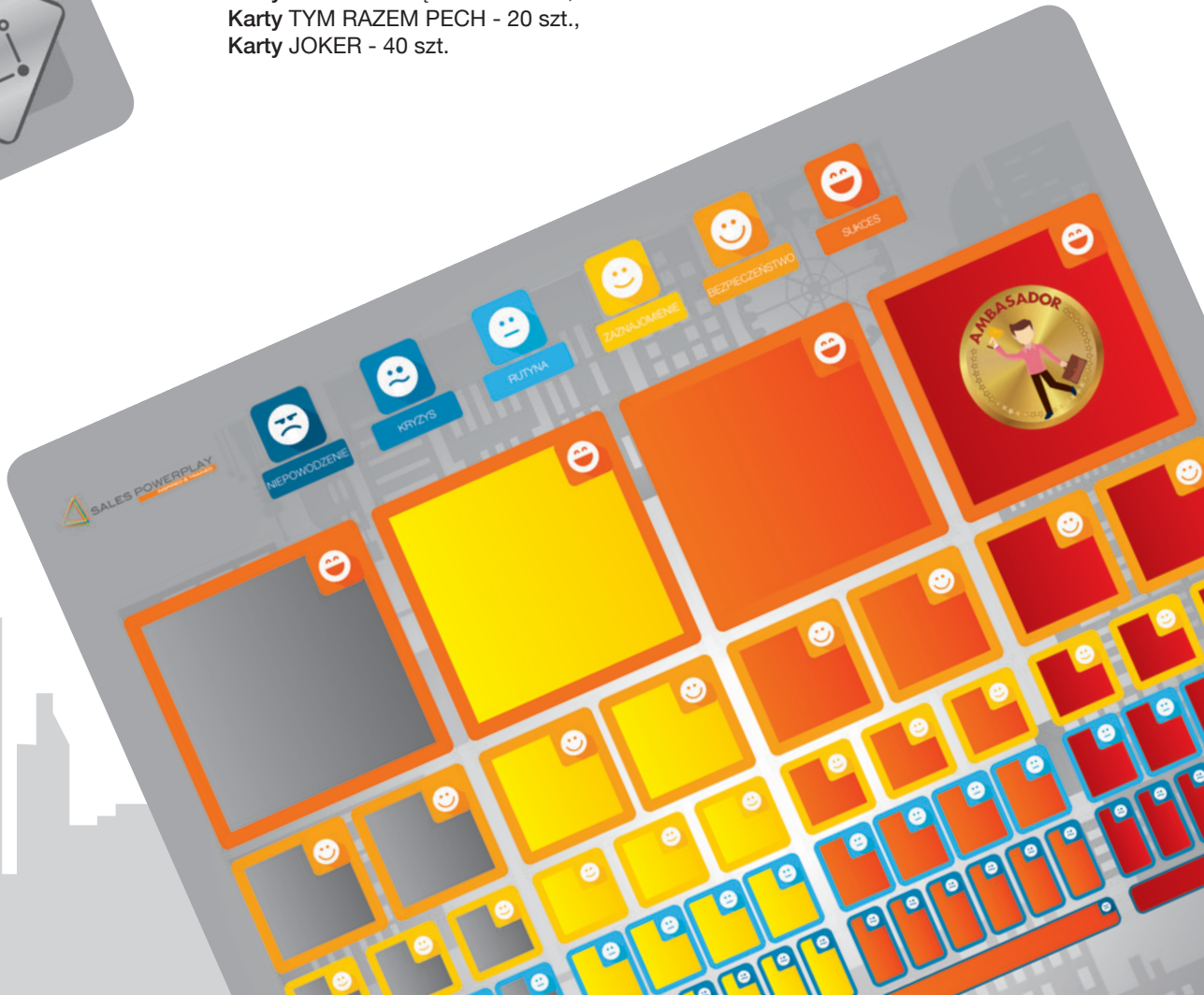
Przyjemniej zabawy z Sales PowerPlay!



SALES POWERPLAY®
INSPIRED & TRAINED

Walizka **SALES POWERPLAY** zawiera:

Plansza w formie puzzli (25 szt.),
Figurki graczy - 8 szt.,
Megafony - 15 szt.,
Klepsydra - 1 szt.,
Wskaźnik Oceny Zwrotnej (FEEDBACK WHEEL) - 8 szt.,
Karty UKIERUNKOWANIE - 60 szt.,
Karty NAUKA - 60 szt.,
Karty CORNETTO - 60 szt.,
Karty PARTNERSTWO - 60 szt.,
Karty MASZ SZCZĘŚCIE - 40 szt.,
Karty TYM RAZEM PECH - 20 szt.,
Karty JOKER - 40 szt.



SALES POWERPLAY®
INSPIRED & TRAINED

www.salespowerplay.com
2019