EYE-LEVEL

Overview:	1 program de 3 luni 12 lecții , 2 - 4 ore pe saptămână

Capitolul 1 - CUM TE VEZI... așa te vede și un ARHITECT

Modulul 1.1 **Profil personal și de afaceri** om/ profesie/ firmă/ experiență referințe/ încredere	Definirea profilului personal și a afacerii: • 20 minute prezentare • 10 minute de lucru pe fișă personală • 15 minute Q&A personală (recapitulare) • 15 minute de lucru pe fișă afacere • 15 minute priorități • 15 minute plan acțiune
Modulul 1.2 CE VINZI? **Produse, soluții și servicii** Caracteristici - Beneficii - Avantaje - Aplicații - Informații Încredere	• pregătește întâlnirea - materiale necesare/ mostrele/ sala/ agenda • adaptează prezentarea împreună cu noi • angajează un arhitect (!) "one month shadow"
Modulul 1.3 CUM VÂND? **Nu e o "vânzare directă"**	• Ciclul de vânzare și identificatorul problemelor de vânzări

Capitolul 2 - CUM VEZI TU ARHITECT

Modulul 2.1
UNDE ÎI GĂSEȘTI?

Nișe , asociații, colaborări anterioare, companii specializate

- CINE este clientul meu ideal?
- Profilul clientului ideal și informarea preliminară

Modulul 2.2
CÂND E MOMENTUL CEL MAI POTRIVIT?

CE fac să ajung la cei mai buni clienti?

- Modalități de "conectare" cu clienții
- Cum deschizi ușa?

Modulul 2.3
EVENIMENTE, CONFERINȚE, NETWORKING

CUM abordez cei mai buni clienți?

- Modalități de interacțiune cu clienții
- Ținută, limbaj, cunoștințe comune

Modulul 2.4
TIPS & TRICKS

NO/ A/ AHA
DE CE nu vând de fiecare dată?

- Modalități de depășire a obstacolelor + tips & tricks

Capitolul 3 - CUM COLABORAȚI de fapt

Modulul 3.1
CINE și CUM oferă GUIDELINES?
tehnice și de business

E un proces de elevare reciprocă - de la documentații la relații care pot fi necesare în ambele sensuri, recomandări, lecții învățate.

- ce mai faci **?** how are you
- cum îți pot fi de folos **?** how may I help you
- producător/ revânzător - departamente de asistență specializată

Modulul 3.2
CE poți oferi tehnic concret

Caiete de sarcini, Detalii tehnice, Agremente, Noutăți, SPECIFICATION, sisteme și detalii complementare, referințe parteneri de încredere (manopere specializate, lucrări bine realizate, CPD)

Modulul 3.3
CUM

Asistență șantier, susținere soluții în ședințe extinse cu constructor, beneficiar, autorități și creștere influență companie/ produs

- sponsorizare evenimente în parteneriat
- clauza anti - fraudă (de ce NU, ferm, pentru "comision")

Modulul 3.4
DE CE e nevoie de:

- întâlnire regizată BREAK THE LINE - 10 participanți
- mix team building 1 ASM/ 1 arhitect
- O2O - offer to order experientce
- HmHy - how does helping me help you
- ateliere practice #forARCHITECTS - 10 participanți și/ sau VIP Tour REFERINȚE - local/ național/ internațional.
  Organizează o experiență aplicată - și petreci timp
- vizită fabrică/ atelier, echipament H&S, LUNCH, teste practice aplicate pe diverse sisteme

---

Un program ADDVA care creează punți reale de colaborare între vânzători și arhitecți
Un program conceput de Arh. Florin Enache

addva.ro