

Trosolwg

Mae'r safon hon yn ymwneud â chreu cyfleoedd newydd a gwerthuso cwsmeriaid posibl. Mae'n golygu gwneud cyswllt cychwynnol â chwsmeriaid posibl drwy amrywiaeth o wahanol ddulliau a phennu eu gofynion. Asesir sefyllfa ac anghenion busnes darpar gwsmeriaid yn erbyn eich cynnig i weld a ydynt yn cyfateb. Yna cyflwynir gwerth unrhyw gynnyrch a gwasanaethau a all ddiwallu eu hanghenion i'r darpar gwsmer drwy drafodaethau, cyflwyniadau a chynigion. Mae angen i chi gael a chofnodi gwybodaeth am y rhyngweithiadau a gewch â chwsmeriaid, gan gynnwys unrhyw gamau gweithredu sydd eu hangen. Dylech gasglu gwybodaeth berthnasol am gyflenwyr eraill. Dylech hefyd gael gwybod am ddi-ddordebau cwsmeriaid er mwyn uwch-werthu, traws-werthu neu werthu ychwanegion. Mae'r safon hon ar gyfer gweithwyr gwerthu proffesiynol sy'n ymwneud â chynhyrchu cyfleoedd newydd a gwerthuso cwsmeriaid posibl.

Meini prawf perfformiad

Rhaid i chi allu:

1. coladu a gwerthuso'r cwsmeriaid posibl sy'n cyd-fynd â'ch cynhyrchion a'ch gwasanaethau
2. cysylltu â darpar gwsmeriaid sydd wedi'u nodi fel cwsmeriaid posibl a sefydlu camau cyfathrebu cychwynnol
3. nodi a chadarnhau diddordebau a gofynion darpar gwsmeriaid ar gyfer cynhyrchion a gwasanaethau penodol
4. gwerthuso lefel diddordeb y darpar gwsmeriaid a'u gallu i fuddsoddi yn eich cynhyrchion a'ch gwasanaethau
5. esbonio sut bydd nodweddion a manteision cynhyrchion a gwasanaethau yn helpu i wella busnes y darpar gwsmeriaid
6. ymateb i ymholiadau darpar gwsmeriaid posibl, gan fynd i'r afael ag unrhyw wrthwynebiadau, neu bod cynhyrchion a gwasanaethau amgen yn cael eu cynnig
7. nodi cyfleoedd ar gyfer gwerthu, uwch-werthu, traws-werthu a gwerthu ychwanegion
8. rhoi manylion am y telerau ac amodau gwerthu
9. troi cwsmeriaid tebygol yn gwsmeriaid tebygol drwy gael cytundeb i gysylltu ymhellach ag agenda gwerthu benodol, neu werthuso
10. hysbysu cydweithwyr am gyfleoedd posibl ar gyfer uwch-werthu, traws-werthu a gwerthu ychwanegion
11. prosesu gwybodaeth am ddarpar gwsmeriaid a'u hanghenion busnes yn unol â gofynion y sefydliad
12. cadw cofnodion o gysylltiad â darpar gwsmeriaid a nodi unrhyw gamau pellach sydd eu hangen

Gwybodaeth a dealltwriaeth

Mae angen i chi wybod a deall:

1. y ddeddfwriaeth, y rheoliadau a'r codau ymddygiad moesegol cyfredol sy'n ymwneud â chynhyrchu cwsmeriaid posibl a'u gwerthuso
2. strategaethau gwerthu a chynlluniau gweithgareddau gwerthu eich sefydliad
3. prosesau a gweithdrefnau eich sefydliad mewn perthynas â chynhyrchu cwsmeriaid posibl a'u gwerthuso
4. sut i werthuso cwsmeriaid posibl a'u blaenoriaethu
5. sut i nodi cwsmeriaid a chystadleuwyr a chasglu gwybodaeth amdanynt
6. yr amrywiaeth o ffyrdd o gysylltu â gwahanol fathau o ddarpar gwsmeriaid
7. diben cynnal gwybodaeth am gwsmeriaid posibl ar bob cam a sut i ddiweddarau systemau cofnodi systemau
8. sut i brosesu gwybodaeth am ddarpar gwsmeriaid
9. y sianeli cyfathrebu ar gyfer rhoi gwybod i'ch cydweithwyr am gyfleoedd i uwch-werthu, traws-werthu a gwerthu ychwanegion
10. sut yr asesir y wybodaeth a ddarperir gan ddarpar gwsmeriaid, gan gynnwys y posibilrwydd ar gyfer uwch-werthu, traws-werthu a gwerthu ychwanegion
11. sut i droi cwsmeriaid posibl yn gwsmeriaid tebygol drwy gysylltu ymhellach a chyfathrebu
12. y gwahaniaeth rhwng buddion, nodweddion a gwerth yng nghyd-destun gwerthu
13. sut i roi atebion amgen i broblemau darpar gwsmeriaid
14. sut i ymdrin ag ymholiadau a gwrthwynebiadau darpar gwsmeriaid

Creu cyfleoedd newydd a gwerthuso cwsmeriaid posibl

Datblygwyd gan	Instructus
Fersiwn rhif	1
Dyddiad cymeradwyo	01 Maw 2024
Dyddiad Adolygu Dangosol	01 Maw 2029
Dilysrwydd	Ar hyn o bryd
Statws	Gwreiddiol
Sefydliad cychwynnol	Instructus
RCU gwreiddiol	CFASAL016
Galwedigaethau perthnasol	Galwedigaethau sy'n gysylltiedig â gwerthu, (cynrychiolydd) Datblygu Busnes, (cynrychiolydd) Datblygu Gwerthiannau
Cyfres/Set	Gwerthu
Geiriau Allweddol	Cwsmeriaid posibl; pennu anghenion cwsmeriaid; cael gwybodaeth a'i chofnodi; cysylltu â chwsmeriaid; hyrwyddo cynhyrchion a/neu wasanaethau; ymateb i ymholiadau; ymdrin â gwrthwynebiadau; telerau gwerthu; troi cwsmeriaid posibl yn gleientiaid tebygol; cyfathrebu; strategaethau gwerthu sefydliadol; cynhyrchu cwsmeriaid posibl; gwerthuso cwsmeriaid posibl