

ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ПРОДАЖ В ЦИФРОВОМ БИЗНЕСЕ НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ «ПРОДАЖА РЕШЕНИЙ»

Архипова Л. И. ¹,

Медведева Л. Ф. (Foreign) ²

¹ Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, г. Минск, Республика Беларусь

² Foreign (Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь)

Ключевые слова: Методология продаж; технология управления; цифровая трансформация; продажа решений; принципы; комплексное решение; бриф; процесс продажи; модель PPVVC.

Аннотация: Рассматриваются популярные за рубежом методологии, которые могут успешно применяться в различных типах бизнеса и продажах в условиях цифровой трансформации. Определяются особенности таких методологий продаж, как SPIN Selling (СПИН-продажи), N.E.A.T. Selling (N.E.A.T.-продажи), SNAP-продажи, MEDDIC-продажи, Solution Selling (продажа решений), базирующиеся на цифровых технологиях и

инфраструктуре, обеспечивающей функционирование бизнес-процессов. Раскрываются сущность, принципы, условия, методы анализа методологии продажи решений, которая поддерживает клиента от начала проекта до получения планируемого результата за счет комплексной реализации технологии управления цифровой трансформацией его бизнес-процессов, что обеспечивает бизнесу (организации) устойчивое конкурентное преимущество.

Источник публикации:

Архипова, Л. И. Технология управления процессом продаж в цифровом бизнесе на основе методологии «продажа решений» / Л. И. Архипова, Л. Ф. Медведева // Проблемы управления. – 2021. – № 2 (80) – С. 37-44.

Интернет-ссылка на статью:

<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46289115>.