



Four Points by Sheraton Hotel, Kecskemét este 18:30
Hovány Márton Úrral és a top értékesítőikkel

A HOVÁNY CÉGCSOPORT ÉRTÉKESÍTÉSI SIKEREINEK HÉT TITKA

Október 11-én megtartottuk a Szuperszonikus Lezárás képzést a Hovány Cégcsoport top értékesítőinek. A csoportban több országos bajnok értékesítő és vezető ült. Hovány Úr végig bent volt a tréning során, és aktívan segítette annak sikerét.

A Hovány Cégcsoport majdnem negyed évszázada van a piacon, jó pár éve már piacvezetők, ők a legnagyobb magyar kézben lévő autós cég hazánkban. Minden huszonötödik új autó, amit idén forgalomba helyeztek „hoványos” rendszámot kapott. Cégük erőssége a minőség. Szervezettségükkel tudják ezt garantálni, aminek hála, jobban oda tudnak figyelni az ügyfeleikre.

A résztvevők elsajátították a legmodernebb lezárási technikákat 8:15-18:30 között. Kasza Tamás, Lezárás Specialista (én) 86 diával, Hovány Úr pedig egy öt oldalas titkos jegyzettel készült.

Nekem a legérdekesebb rész a tréningen Hovány Márton Úr tréningzáró beszéde volt. Majdnem negyed évszázados tapasztalatából elmondta, hogy mitől sikeres

egy értékesítő és mitől nem. Szerintem én ebből legalább annyit tanultam, mint ők tőlem a másik nyolc órában.

A Hovány Cégcsoport gyakorlatilag a válságban – aminek most már vége van – lett Magyarország legnagyobb autóértékesítési cégcsoportja.

A válságnak azért van vége, mert most ez az új piaci helyzet, ebben kell megtanulni túlélni vagy akár nyerni.

Mindent nem fogok tudni itt leírni, de a fő dolgokat kiemelném, nem sérthetem meg a titoktartási szerződésemet.

1. Az értékesítőnek képeznie kell magát. Könyveket olvasnia. Tréningekre járnia, akár saját pénzen. A tudás sikert hoz, a siker pozitív hozzáállást.

2. Hovány Úr minden értékesítési meetingen bent ült a cég kezdete óta, az összes városban, ahol vannak. Megtalálta a fő pontokat, amikből egy know-how összeállt a fejében. Ezt öt leírt gépelt oldalon össze is foglalta, amit meg is osztott velünk. Ezzel azonnal meg tudja növelni bármelyik szalon teljesítményét, ha arra van szükség.

3. A hit fontosabb, mint a technika. Ha nincs hite egy értékesítőnek, nem ad el semmit, hiába ismer technikákat. Hit a cégben, hit a termékben. Számtalan példát mondott hogyan lehet ezt a hitet kialakítani.

4. A vonzás törvényét sokáig elutasította, de bebizonyosodott számára, hogy egy jó értékesítő tényleg bevonzza a vevőket, míg egy rossz értékesítő taszítja. Ezért ha nem jön vevő, akkor bizony értékesítőt kell cserélni.

5. ÚJ ÉRTÉKESÍTÉSI SZISZTÉMÁRA van szükség. A régi módszerek nem működnek. A résztvevők visszaigazolták neki, hogy jól választott tréneret.

6. Szupersztárokat akar értékesítőinek, akik képesek bevételt generálni. Olyanokat, akik büszkék a cégre, boldogok, és a magyar átlaghoz képest kiugróan jól keresnek. Ezekből az okokból kifolyólag hajlandó befektetni az értékesítőikbe a képzéseken keresztül. A gyakorlatias képzésekben hisz, amik nem csak technikákat, hanem egy teljes rendszert adnak, és helyben be is gyakorolják. (Emlékszem egy másik cégvezetőre, aki azt mondta nekem, amikor tárgyaltunk, hogy ő nem akar szupersztárokat, mint a Hoványnál, ő csak irodai

alkalmazottakat akar, akik a szerződéseket megírják. Az eredmény – amíg egyre másra csukta be a telephelyeit, addig a Hovány Cégcsoport egyre másra nyitotta.)

7. Az idő a legfontosabb az életben, mert abból van a legkevesebb. Azt kérte zsúfoljuk bele egy hosszú napba a két nap anyagát. Hangsúlyozta, hogy ő nem napokat vesz, hanem tudást. Ha át tudom adni a két nap anyagát egy napban, akkor neki megéri kifizetni a két nap árát. Nem szereti az olyan képzéseket, amiket elhúznak.

Összegezve a bevétel olyan értékesítőn múlik, aki HISZ, POZITIV, TUD és hajlandó megtenni mindent a cég és a saját sikere érdekében.

Bizony a HOVÁNY CÉGCSOPORTNÁL ez a szám nem 20%, mint a nagy világ átlag, hanem erősen közelít a 100%-hoz! Ez érződött a hangulaton is. Nagyon jól sikerült a nap – egy jó csapattal lehet haladni. De ezt én már az első közös kommunikációs képzésen éreztem, tíz éve!

Gratulálok nekik, további sok sikert kívánok! Javaslom vegyen róluk példát!

Ön is érje el, hogy SZUPERSZTÁROK egy erős csapata dolgozzon Önnél, akikkel tényleg el lehet érni a célokat!

Ne érje be kevesebb!



[A Szuperszonikus Lezárás Az Értékesítésben könyv >>>>](#)

A Hovány Cégcsoporttól vettem az összes új autómata, ajánlom őket:

<http://www.hovany.hu/>