

Cum să îți definești o strategie de vânzări de succes?

Galati, 11 decembrie 2025

Cosmin Iordache
HOINAR DE BINE

Carte mea de vizită: Cosmin Joldeș

- **27** ani de **experiență în vânzări** / business development (RO & CEE)
- **24** ani de **expertiză** în dezvoltarea **antreprenorilor, managerilor și echipelor de vânzări** (RO & CEE), sunt certificat în diverse metodologii interactive și instrumente de învățare
- **150** de **clienți** pentru care am fost trainer / coach în Romania și Europa
- **25** ani de **experiență** în realizarea și coordonarea cursurilor de *Business Development / Negociere Internațională* și *Business Strategy / Management Strategic* la **ASE București**
- **118** de **țări vizitate până în prezent**

Ce este
strategia?

STRATEGIE



Produse

Ce ofer?

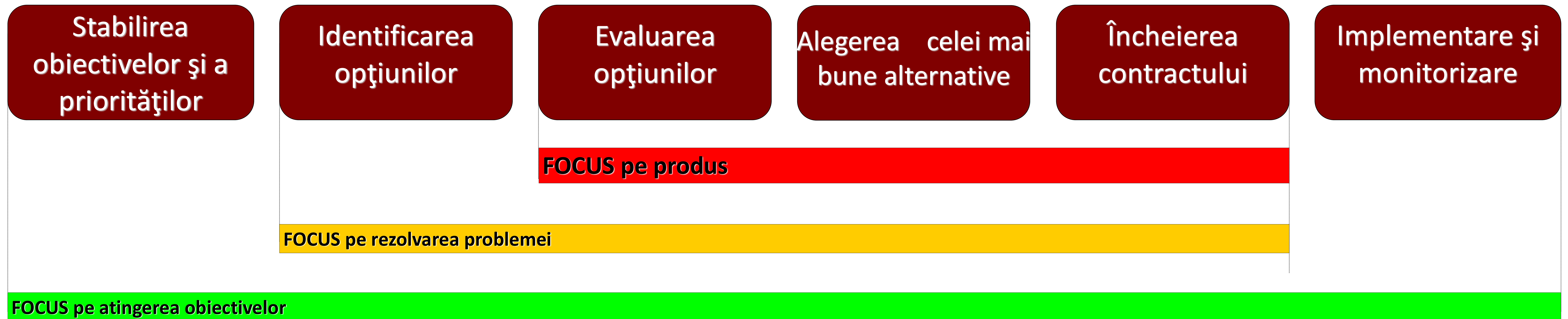
**Avantaje
Competitive**

*De ce ar cumpăra
de la mine?*

Piețe și clienți

Cui ofer?

1. Definesc și clarific “valoarea” pe care o ofer clienților



VÂNZARE TRANZACȚIONALĂ

“Ceea ce plătești pentru un produs sau un serviciu”

- ❑ Termen scurt
- ❑ Reacție
- ❑ Nevoi punctuale
- ❑ Preț

VALUE PROPOSITION

“Prin programele noastre de training vă ajutăm să aveți impactul dorit asupra clienților dumneavoastră”

VÂNZARE CONSULTATIVĂ

“Ceea ce crezi că primești pentru ceea ce plătești”

- ❑ Termen lung
- ❑ Relație
- ❑ Nevoi complexe
- ❑ Valoare

2. Identific și înțeleg clienții care apreciază produsele sau serviciile pe care le vând

Mare

Valoarea pentru vânzător

Mică

SUGESTII ➤ Controlați resursele ➤ Pregătiți-vă de negociere ➤ Protejați-vă profitabilitatea	SUGESTII ➤ Investiți resurse pentru a construi relația ➤ Construiți un plan de dezvoltare pe termen lung pentru fiecare client în parte
SUGESTII ➤ Nu investiți timp sau resurse în acești clienți	SUGESTII ➤ Prioritizați clienții ➤ Investiți timp și resurse doar pentru a încheia vânzarea cât mai repede

Valoarea pentru client

Mare

VÂNZARE TRANZACȚIONALĂ

“Ceea ce plătești pentru un produs sau un serviciu”

- ❑ **Termen scurt**
- ❑ **Reacție**
- ❑ **Nevoi punctuale**
- ❑ **Preț**

VÂNZARE CONSULTATIVĂ

“Ceea ce crezi că primești pentru ceea ce plătești”

- ❑ **Termen lung**
- ❑ **Relație**
- ❑ **Nevoi complexe**
- ❑ **Valoare**

3. Definesc un proces al relației cu clienții care face diferența pentru aceștia



**VÂNZARE
TRANZACȚIONALĂ**

“Ceea ce plătești pentru un produs sau un serviciu”

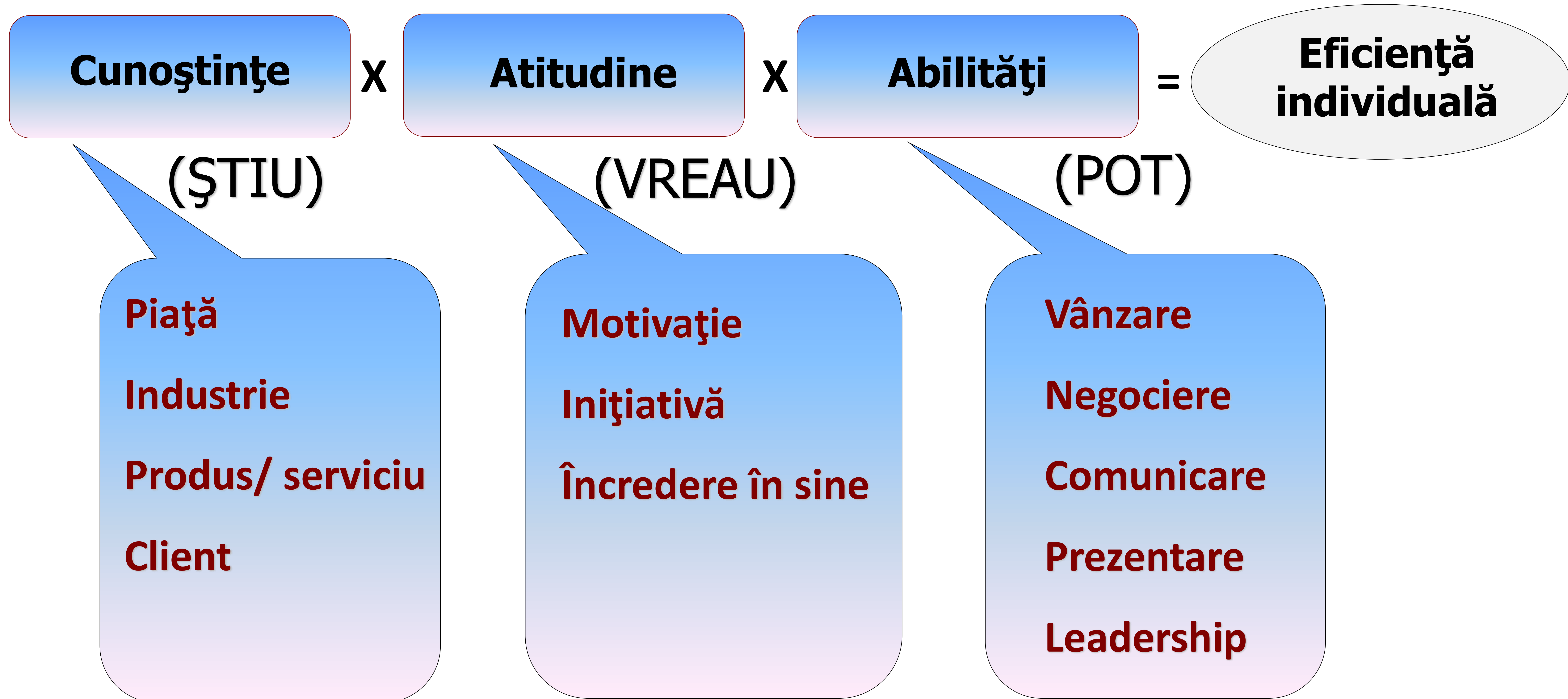
- ☐ Termen scurt
- ☐ Reacție
- ☐ Nevoi punctuale
- ☐ Preț

**VÂNZARE
CONSULTATIVĂ**

“Ceea ce crezi că primești pentru ceea ce plătești”

- ☐ Termen lung
- ☐ Relație
- ☐ Nevoi complexe
- ☐ Valoare

4. Asigur eficiența individuală



5. Asigur eficiența organizațională

Strategie

x

Cultură

x

Infrastructură

=

**Eficiență
organizațională**

Ce vând

Cui vând

Cum vând

Valorile

**Modelul de
vânzare**

Starea de spirit

Procese

Sisteme

Politici

Proceduri

Tehnologii

În concluzie, *definesc și implementez o strategie de vânzări de succes*, dacă:

1. Definesc și clarific “**valoarea**” pe care o ofer clienților
2. Identific și înțeleg **clienții** care apreciază produsele sau serviciile pe care le vând
3. Definesc un **proces al relației cu clienții** care face diferența pentru aceștia
4. Asigur **eficiența individuală**
5. Asigur **eficiența organizațională**

Multumesc!

cosmin@cosminjoldes.ro

0723.50.68.70

Cosmin Joldes
HOINAR DE BINE

Cosmin Iordache
HOINAR DE BINE