

מכירה שגרתית ("מכירה פשוטה")	מכירה מורכבת	
רמת מורכבות	נמוכה, תהליך שמתבצע ברובו מול מקבל החלטות יחיד	גבוהה, נדרשת הבנה ותפיסה עסקית, יכולת לסייע ולהשכיל את הלקוח
רמת סיכון	רמת חשיפה נמוכה, ללא השלכות מרחיקות לכת	גבוהה עבור הלקוח ועבור איש המכירות, בעלת השלכות אישיות וארגוניות
מידת ההשקעה	נמוכה, עסקאות נמוכות	גבוהה
מספר מקבלי ההחלטות	לרוב, 1-2 מקבלי החלטות	לרוב, בין 6-8 אנשים, נדרש לגבש קונצנזוס
מידת הקשר מול הלקוח	קלה, בעיקר במעמד המכירה	נדרש לבנות אמון, קשר עמוק עם הלקוח. מערכת יחסים מקצועית היא קריטית
גורם משפיע על המכירה	מחיר, נגישות, קלות, צמצום הסיכון - החזר כספי, הנחה, תקופת ניסיון	החזר על ההשקעה, פתרון לבעיה, יצירת בידול והעדפה
ערוץ מכירה מועדף	ישיר, אינטרנט	מפגש פנים לפנים, נדרש להגדיר את הפתרון במשותף
תהליך מכירה	מספר שלבים בודדים, לרוב - כל איש מכירות פועל לפי הבנתו	סדור, שלבים מוגדרים, מותאם לתהליך הרכישה של הלקוח
סייקל מכירה	קצר, בין מספר דקות למספר ימים, תהליך קבלת ההחלטות קצר	שבועות, חודשים (ממוצע של 6-9 חדי')
מה נדרש מאיש המכירות	להוביל את המכירה באמצעות המוצר	להוביל את המכירה באמצעות תובנות, להיות מקור סמכות
שיטת מכירה	כימיה, איתור צורך, הצגת תכונות ותועלות, התמודדות מול התנגדויות, סגירה	יצירת אי שביעות רצון, יצירת הסכמה, יצירת העדפה, בחירה. מכירה בסגנון ייעוצי
חיזוק למכירה	קטלוגים, דוחות, המלצות	טעונים מוכחים, מחקרים, עדויות, הצגת מקרי אירוע
לאחר המכירה	לספק את המוצר/שירות	יישום הפתרון, למכור שירות/מוצר מתקדם/משלים במידת הצורך
מיומנויות נדרשות	מיומנויות מכירה רכות	הבנה ותפיסה עסקית, יכולת להוביל שינוי, השגת מחויבויות (10 מחויבויות שונות)
מוטיבציה של איש המכירות	לעבוד קשה יותר, עמלות ובונוסים. מיקוד עצמי	לעבוד חכם יותר, לסייע ללקוח. המיקוד הוא בלקוח
סגנון ניהול	לדחוף, לעורר מוטיבציה, לתרגל טכניקות ומענה להתנגדויות	פיתוח ואימון שוטף של אנשי המכירות