

Det finns inte en enda person i ett företag som INTE har möjligheter att sälja för sitt företag. I programmet *Effektiv Försäljning* berör vi de flesta typer av situationer du kan möta i försäljning.

Vi erbjuder en inspirerande resultatriktad utvecklingsprocess i *Effektiv Försäljning* som löper under 6-12 mån. Kärnan i programmet är att du sätter 2 olika typer av mål i din handlingsplan:

- Mål för att bidra till att uppfylla verksamhetens övergripande försäljningsmål
- Mål för din personliga effektivitet som säljare, KAM eller säljchef

Dessutom har du möjlighet att reflektera över några personliga livsområden och sätta mål som är viktiga för dig.

Programmet består av:

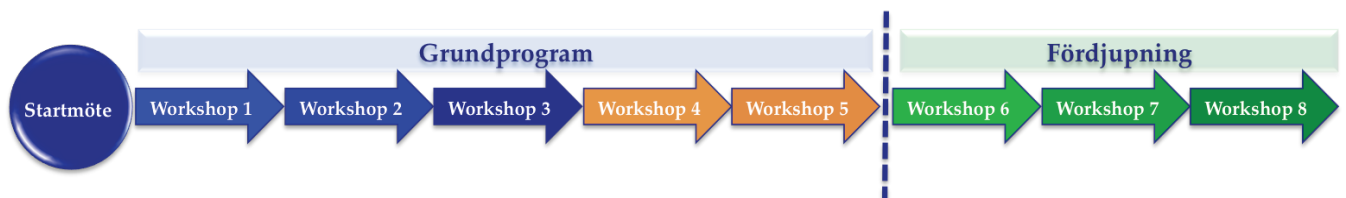
Verktyg

- Insikter + Handlingsplan
- Flersinnesinläring: dvs. att läsa, lyssna, se och anteckna med återkommande repetition
- Reflektera över det som har betydelse för dig och skapa handling

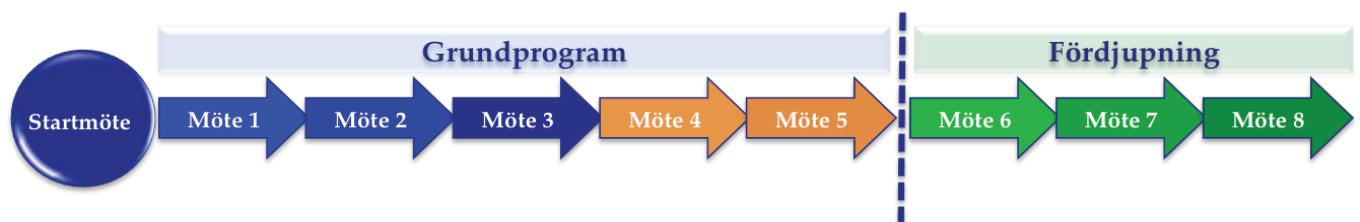
Stöd av Ledarutvecklare

- Workshopupplägg i grupp (alternativt korta effektiva individuella coachingmöten)
- Planering av kortsiktiga och långsiktiga mål i Handlingsplanen
- Regelbunden uppföljning

Process i workshopformat



Process vid individuellt genomförande



En ledarutvecklare stödjer dig med vår effektiva metod och ger dig verktyg för att omsätta insikter i önskade förändringar i beteende och attityder. Sammantaget ger programmet väldigt tydliga resultat.

Kort beskrivning av innehållet i *Effektiv Försäljning*:

Programmet är fokuserat på tre områden:

- Attitydutveckling angående försäljning: Metoder för att utveckla och förstärka de attityder som du själv vill utveckla och förstärka för att lyckas som säljare, KAM eller säljchef, etc.
- Målorientering: Själva kärnan i programmet är att träna in och förstärka ett ännu mer målorienterat försäljningsbeteende.
- Personligt ledarskap i försäljningsprocessen: T.ex. Prioritera, ta initiativ, motivera dig själv, fatta beslut, planera, kommunicera och använda tiden effektivt.

Effektiv Försäljning - Grundprogram

Exempel på områden som behandlas är

- kännetecknen för en bra säljare
- "säljförtröende"
- samtliga steg i försäljningsprocessen
- nyförsäljning
- merförsäljning
- att sätta mål
- tidsanvändning
- stresshantering
- säljplanering
- motivation
- problemlösning
- beslutsfattande
- förhandling
- kommunikation och relationer
- presentationsteknik.

Effektiv Försäljning – Fördjupning

Fördjupningsdelen vänder sig till säljchef, KAM, VD och andra ledande säljbefattningar som vill optimera sina möjligheter att lyckas i sin roll. Exempel på områden som behandlas är

- ledning, styrning och utveckling av säljare
- motivation av säljare
- coaching
- meningsfulla mål
- utvecklingsplaner
- samresor
- KAM rollen
- förhandling
- nätverkande
- utvecklingssamtal
- exempel på försäljningsplan, befattningsbeskrivning, SWOT-analys m.fl.