

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 resultatnriktad 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

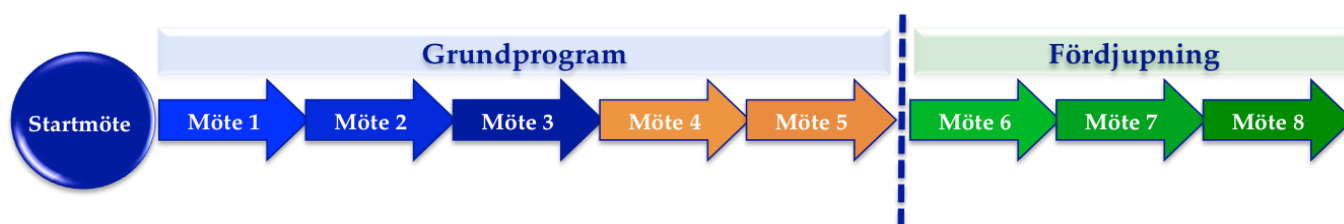
#### Stöd av Ledarutvecklare

- 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.