

## Det finns inte en enda person i ett företag som inte har möjlighet 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.

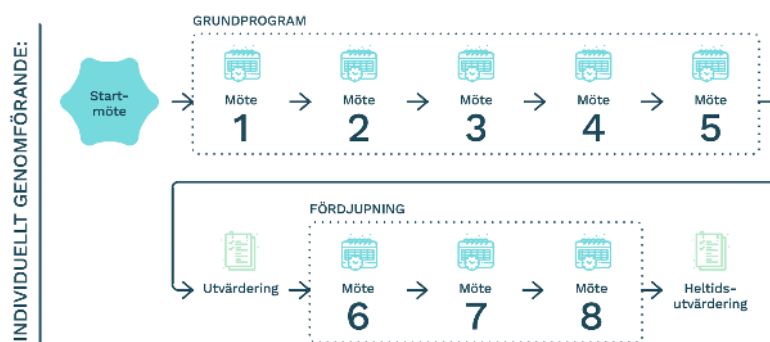
### Programmet består av

#### 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

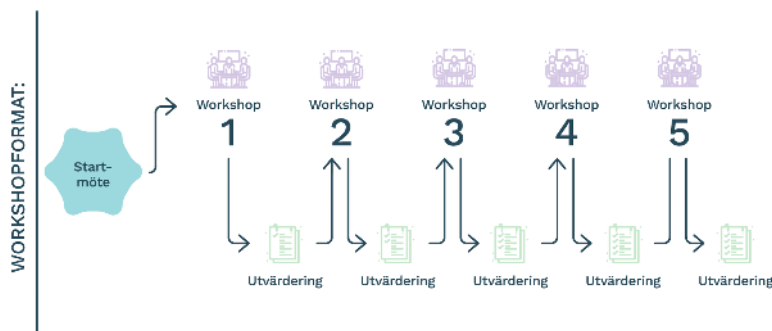
- Korta individuella coachingmöten eller workshopupplägg i grupp
- Planering av kortsiktiga och långsiktiga mål i Handlingsplanen
- Regelbunden uppföljning



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.

**Kundkommentar:** *"Jag har gjort en personlig resa och har blivit ännu duktigare i mitt arbete. Nu tar jag beslut på ett annat sätt och uttrycker mig tydligare, känner mig tryggare i mitt sätt att kommunicera."*

Träningsprogrammet Effektiv Försäljning kan även genomföras i workshopupplägg och då ser processen ut så här



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**, programmets fokus är att utveckla och stärka ett tydligt målinriktat 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:

- Kännetecken för en bra säljare
- "Säljförtrouende"
- Stegen 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 omfattas:

- Ledning, styrning och utveckling av säljare
- Motivation av säljare
- Coaching
- Meningsfulla mål
- Utvecklingsplaner
- Samresor
- KAM rollen
- Förhandling
- Säljplanering
- Nätverkande
- Utvecklingssamtal
- Exempel på försäljningsplan, befattningsbeskrivning, SWOT analys