



Individuell säljcoaching genom sambesök

Hur kommer det sig att många av dagens säljutbildningar och alla dessa affärsböcker åstadkommer så små förändringar i vad säljande personal faktiskt gör?

Klyftan mellan insikt och handling handlar ofta om (o)förmågan att omsätta kunskaperna i handling.

Kunskap som erhållits i handling tar bort klyftan mellan det man vet och det man gör.

Många byggsäljare gör mer eller mindre fel när de genomför sina kundbesök och agerar reaktivt vilket ofta inte uppmärksammas enligt min erfarenhet från möten med väldigt många platschefer och beställare.

Varför erbjuder jag detta

De senaste åren har jag haft förmånen att få hjälpa många företag inom byggindustrin där jag rekryterat, utbildat och coachat deras säljare och projektledare i konsten att tillföra proaktiv kundnytta och över tid bygga relationer som innebär återkommande kunder och merförsäljning. Jag har personligen registrerat mig för ID06 för att smidigt kunna utföra sambesök i säljarnas vardag - på bygget. Vill du att dina säljare ska få inspiration och mer säljkunskap har jag en plan för detta.

Agenda för feedback och coaching under sambesöken

1. Hur sköter byggsäljaren rollen som mötesledare och är möte/agenda accepterat av kund?
2. Hur presenterar säljaren nuläget och det ni vill hjälpa kunden med framåt?
3. Hur får säljaren kunden att berätta om deras utmaningar på rätt sätt?
4. Vilka förberedda frågor ställer säljaren under mötets gång?
5. Hur summerar säljaren vad ni kan hjälpa kunden med?
6. Hur får säljaren kunden att ge accept och prioritera det ni vill erbjuda och gå vidare med?
7. Hur går säljaren på avslut och bestämmer nästa steg med kunden?
8. Övriga aspekter som påverkar kunden positivt/negativt

Vad ingår i paketet

I detta paket ingår att jag under en heldag är ute på 2–4 st kundbesök med era säljare. Direkt efter varje kundmöte har jag en genomgång med säljaren på det jag noterat som går att förbättra och vad som var bra/mindre bra. Mina noteringar dokumenteras och mailas till säljaren och säljledaren. Jag distanscoachar säljaren en månad framåt efter genomförandet via mail och telefon för att säkerställa att säljaren känner sig trygg med det vi är överens om.

Vad är er kundnytta med detta

Säljaren får direkt feedback och en dokumenterad handlingsplan på de förbättringar som ska fokuseras på. Säljledaren får samma dokument för att få insyn i hur de olika individerna fungerar på fältet, samt som underlag för intern coaching framåt. Normalt skapas snabba individuella framsteg när det gäller agerandet på kundbesöken.

Pris: 11.000 kr exkl. moms.