



Individuell säljcoaching, nu med säljbedömnings analys

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 säljare gör mer eller mindre fel när de genomför sina säljprocesser. Det kan handla om allt från prospektering till det digitala/fysiska kundbesöket där presentationstekniken eller förhandlingstekniken brister.

Varför erbjuder jag detta

Sedan 2009 har jag haft förmånen att få hjälpa över 300 företag inom B2B där jag rekryterat, utbildat och coachat deras säljare och konsulter i konsten att tillföra proaktiv kundnytta och över tid bygga relationer som innebär återkommande kunder och merförsäljning. Vill du att dina säljare ska få inspiration och mer säljkunskap har jag en plan för detta då min säljcoaching pågår i två månader och skräddarsys utifrån säljarens utbildningsbehov.

Vad ingår i paketet

I detta paket ingår att jag tillsammans med säljaren genomför en FinxS 18 säljbedömnings analys. Säljbedömningen har tagits fram i samarbete med Sandler training, en av de största organisationerna som specialiserat sig på att utveckla säljkompetenser. Efter att ha observerat hundratusentals försäljare de senaste 15 åren har en modell utvecklats som innehåller 18 kompetenser som starkt påverkar försäljningsresultaten.

Säljbedömningens frågeformulär består av 99 frågor och genom att säljaren behöver göra aktiva val mäter detta attityden hos hen till nyckelhandlingar i säljprocessen och uppfattningen om aktuella säljkompetenser. Resultatet som sedan presenteras i rapporten återspeglar en hög grad hens verkliga beteende i försäljning och genererar personliga utvecklingstips för var och en av de 18 analyserade säljkompetenserna.

Efter genomförd analys påbörjas en två månader lång säljcoaching av säljaren via teams/zoom/telefon/mail. Vi talas vid en ggr/vecka i ca 1- ½ timme och går initialt igenom vilka kompetenser säljaren snabbt kan förbättra och utöver detta utbildar/coachar jag säljaren på det vi förutbestämt. Det kan t ex. handla om prospektering eller att etablera en seriös Key Account Manager strategi såväl som fokus på de olika stegen i hens nuvarande säljprocesser.

Vad är kundnyttan med detta

Säljaren får en löpande utbildning med coaching/feedback och en dokumenterad handlingsplan på de förbättringar som ska fokuseras på. Säljledaren får efter att coachingen avslutats en sammanfattning - ett tydligt verktyg för intern säljcoaching framåt. Normalt skapas snabba individuella framsteg avseende att öka säljarens försäljningsaktiviteter.

Pris: 14.900 kr exkl. moms.