

Kursdeltagare namn: _____

PRODUKTIVITET, EFFEKTIVITET OCH UTFALL

INSTRUKTION

Syftet med det här avsnittet är att reflektera över hur ni idag arbetar med att mäta och följa upp områden kring produktivitet, effektivitet och utfall. Målet är att bli bättre på att själv kunna beräkna Vad som behövs göras för att nå ett visst mål. Om försäljningschefen säger som exempel "du behöver öka din försäljning med 10% nästa år för att fortsätta ha samma lön, för kostnaderna har ökat ..." så skall du själv kunna räkna ut vad det innebär i praktiken, dvs hur många nya kunder du måste ringa och besöka, alternativt höja priserna på befintliga kunder. För att kunna räkna ut detta måste du och företaget ha data/fakta/kunskap om en del områden. Om ni inte har denna data/fakta/kunskap idag, så är det dags att börja samlas in den.

Följ mallen nedan.

OMRÅDE / FRÅGA	SVAR
PRODUKTIVITET	
Mäter ni idag antal Timmar för att boka besök/vecka?	
Mäter ni idag antal Timmar för samtal (ordrar) per vecka?	
Mäter ni idag antal Timmar för försäljning per vecka?	
Mäter ni idag antal Resdagar per vecka?	
Mäter ni idag några andra Volym mål? (antal)	
EFFEKTIVITET	
Mäter ni idag antal bokade Kundbesök per timma?	
Mäter ni idag antal Ordrar per timma/vecka?	
Mäter ni idag TB per samtalstimma per vecka?	
Mäter ni idag antal Kundbesök per resdag?	
Mäter ni idag några andra Effektivitetsmål?	
UTFALL	
Mäter ni idag antal Bokade besök per antal samtal?	
Mäter ni idag antal Ordrar per kundsamtal?	
Mäter ni idag TB och TG per Kund / Avtal per vecka?	
Mäter ni idag antal nya Kunder per antal Kundbesök?	
Mäter ni idag Utfall/Resultat inom några andra områden?	

Reflektera över, och Notera : - Vad skulle krävas för systemstöd, hjälp och support för att Du skall kunna mäta, följa upp och över tid förbättra ovan KPI:er på er arbetsplats?

Slut på avsnittet Produktivitet, Effektivitet och Utfall

Kursdeltagare namn: _____

HITTA NYA KUNDER

INSTRUKTION

Syftet med det här avsnittet är att reflektera över hur ni idag arbetar med att hitta nya kunder, med målet att ni skall hitta nya effektivare sätt att både hitta, identifiera och bearbeta nya kunder på.

Följ mallen nedan.

OMRÅDE / FRÅGA	SVAR
Har ni idag ett bra systemstöd för kundbearbetning?	
Får ni listor eller annat underlag från FC att ringa på?	
Finns det en tydlig struktur för Vilken säljare som ringer vilken nykund/prospects?	
Arbetar ni efter Regioner/Avtal/Produktområden etc?	
Har ni Standars kring nykundsbearbetning? (<i>samtalsmallar, USP:ar, etc. ?</i>)	
Är prospekts selekterade från ex. UC Selekt – så ni har fakta kring omsättning, resultat, kreditvärdighet etc. ?	
Tar nykundsbearbetning idag Lite eller Mycket tid?	
Upplever du er nykundsbearbetning som Effektiv?	
Pratar ni på säljmöten om Hur företaget kan bli bättre på att bearbeta nykunder/prospects?	
Har ni någon kompetensöverföring och Best Practice som uppdateras över tid?	

Reflektera över, och Notera : - Vad skulle krävas för systemstöd, hjälp och support för att Du skall kunna bearbeta nykunder/prospects på ett mer effektivt sätt?

Slut på avsnittet Hitta nya kunder

Kursdeltagare namn: _____

BEHANDLA INVÄNDNINGAR

INSTRUKTION

Syftet med det här avsnittet är att reflektera över de vanligaste invändningarna du stöter på i din bransch, och förbereda dig på olika svar. Genom att förbereda dig och öva innan kundmötet så klarar du bättre av att hantera invändningarna när dom kommer. Uppdatera din Kundbesöksmall efter behov.

Vilka är de vanligaste invändningarna riktade mot **FÖRETAGET**?

Hur skulle du hantera invändningen? Skriv de frågor, svar eller metoder du vill använda.

Vilka är de vanligaste invändningarna riktade mot **PRODUKTERNA** eller **TJÄNSTERNA**?

Hur skulle du hantera invändningen? Skriv de frågor, svar eller metoder du vill använda.

Vilka är de vanligaste invändningarna riktade mot **PRISER** eller **KVALITÉ**?

Hur skulle du hantera invändningen? Skriv de frågor, svar eller metoder du vill använda.

Kursdeltagare namn: _____

Välj ett valfritt område som invändningen riktar sig mot: _____

Formulera hur en invändning mot det valfria området:

Hur skulle du hantera invändningen? Skriv de frågor, svar eller metoder du vill använda.

Välj ett valfritt område som invändningen riktar sig mot: _____

Formulera hur en invändning mot det valfria området:

Hur skulle du hantera invändningen? Skriv de frågor, svar eller metoder du vill använda.

Välj ett valfritt område som invändningen riktar sig mot: _____

Formulera hur en invändning mot det valfria området:

Hur skulle du hantera invändningen? Skriv de frågor, svar eller metoder du vill använda.

Slut på avsnittet Behandla Invändningar

Kursdeltagare namn: _____

HELA SÄLJPROCESSEN

Uppdateras efter säljträning av säljaren.

INSTRUKTION

Syftet med det här avsnittet är att reflektera över övningen där ni följer hela säljprocessen med hjälp av kundmötesmallen. Läs genom Utvärderingarna efteråt och summera nedan:

Vad behöver du öva på gällande FRÅGEMETODIK?

Vad behöver du öva på gällande följa SÄLJPROCESSEN?

Vad behöver du öva på gällande följa BEHOVSANALYSEN?

Vad behöver du öva på gällande USPar?

Skriv valfritt vad du kommit fram till att du behöver öva och bli bättre på:

HUR och NÄR skall du öva?

Kursdeltagare namn: _____

INSTRUKTION

Fyll i hur just Ni kan dra nytta av tipsen från boken: **BEYOND THE SALES PROCESS**

Fundera på över hur ni arbetar idag, och om något kan förbättras.

INNAN

Studera din kund:

Är detta något du kan ha nytta av i ditt arbete? Notera i så fall Hur och Vad du skall göra

Argument / anledning till samarbete

Är detta något du kan ha nytta av i ditt arbete? Notera i så fall Hur och Vad du skall göra

Visualisera fördelarna för kunden

Är detta något du kan ha nytta av i ditt arbete? Notera i så fall Hur och Vad du skall göra

Ta reda på Vad som är viktigt för kunden

Är detta något du kan ha nytta av i ditt arbete? Notera i så fall Hur och Vad du skall göra

ÖVRIGT fria noteringar

UNDER

Identifiera vad som driver kundens affär framåt

Är detta något du kan ha nytta av i ditt arbete? Notera i så fall Hur och Vad du skall göra

Nätverka och hitta gemensamma samarbetspartners

Är detta något du kan ha nytta av i ditt arbete? Notera i så fall Hur och Vad du skall göra

Mervärden

Är detta något du kan ha nytta av i ditt arbete? Notera i så fall Hur och Vad du skall göra

Påvisa skillnaden mellan er helhetslösning och konkurrenterna

Är detta något du kan ha nytta av i ditt arbete? Notera i så fall Hur och Vad du skall göra

ÖVRIGT fria noteringar

EFTER

Överträffa kundens förväntningar

Är detta något du kan ha nytta av i ditt arbete? Notera i så fall Hur och Vad du skall göra

Mät success factors och följ upp med kunden

Är detta något du kan ha nytta av i ditt arbete? Notera i så fall Hur och Vad du skall göra

Approach – Lessons Learned

Är detta något du kan ha nytta av i ditt arbete? Notera i så fall Hur och Vad du skall göra

Skaffa ett försprång till nästa förhandling

Är detta något du kan ha nytta av i ditt arbete? Notera i så fall Hur och Vad du skall göra

ÖVRIGT fria noteringar

Kursdeltagare namn: _____

INSTRUKTION

Fyll i hur just Ni kan dra nytta av tipsen från boken: **THE BEST DAMN SALES BOOK EVER**
Fundera på över hur ni arbetar idag, och om något kan förbättras.

NOTERA FRITT PÅ NÄSTA SIDA

– Vad som är viktigt för er, och Hur ni skall applicera det i ert dagliga arbete, idag eller längre fram i tiden.

• Attityd och Commitment.

- Att bli en framgångsrik säljare kräver att man är villig att ge lite extra.
- Att ha en positiv attityd och inte ge upp när man stöter på utmaningar och problem.

• Att se sig själv som framgångsrik

- Det är viktigt att kunna måla upp en bild av sig själv som framgångsrik.
- Att sätta mål som man tror på, och kämpa för att nå dessa.
- De människor som tror att "allt är möjligt" når ofta en större framgång

• Konsten att sätta Mål

- Mål måste vara konkreta, väl definierade, och beskriva Hur man skall nå målet och När.
- Företag och individer som sätter tydliga mål samt har en tydlig handlingsplan, når oftare sina mål

• Framgångsrika människor skapar kontroll

- Att skapa kontroll är att kontrollera alla områden man kan styra och kontrollera

• Tydligt Definierade Mål, 3st hörnstenar

- Var specifik med Exakt vad du skall uppnå
- Var specifik med När du skall uppnå vad
- Sätt ingen övre gräns som hindrar dig att nå din fulla potential

• Action Plan

- Skapa din aktivitetsplan (Action Plan) och sätt ut alla delmål och uppgifter på en tidsaxel
- Planera in alla aktiviteter i din kalender, så att de blir av

• Att sälja in en lösning på ett problem

- En framgångsrik säljare identifierar kundens behov, och säljer in en lösning på kundens problem.
- Mindre fokus på produkt och pris, och mer fokus på "samarbete med mig så löser jag dina problem".

Kursdeltagare namn: _____

INSTRUKTION

Fyll i hur just Ni kan dra nytta av tipsen från boken: **SALES SECRET**
Fundera på över hur ni arbetar idag, och om något kan förbättras.

NOTERA FRITT PÅ NÄSTA SIDA

– Vad som är viktigt för er, och Hur ni skall applicera det i ert dagliga arbete, idag eller längre fram i tiden.

- **1% Better**
- **Studera människor**
- **Förstå drivkrafter**
- **Sälj historier**
- **Var unik**
- **Kunskapen att ställa bra frågor**
- **Förmågan att adaptera och förändra**
- **Lyssna och ställ frågor**
- **Blockera objections**
- **Det handlar inte om dig, det handlar om kunden**
- **Business Case**
- **Nej betyder inte Nej för alltid**
- **Master the process**
- **The Psychology of Sales**
- **Finding the GAP**
- **Öka sälj aktiviteterna**
- **Role-Play**
- **All sales start with a need**
- **Don't Stop**
- **Var tydlig**
- **Being great feel greate**
- **Försäljning som yrke**
- **Alla misslyckas**

