

# Insights Försäljningseffektivitet i aktion: två fallstudier

## Warnex Biotechnology

### Behov:

Warnex försäljare behövde hjälp med att göra intryck på läkare och vinna trovärdighet.

### Lösning:

Ett tvådagars program från Insights om Försäljningseffektivitet för 200 försäljare introducerades för att hjälpa dem att skapa relationer och ge dem förmågan att göra ett gott intryck. Dessutom fick medarbetarna undervisning av coacher i hur de kunde locka fram kundernas behov mer effektivt och förbättra försäljningsmöjligheterna.

### Resultat:

Insights hjälpte försäljningsteamet att överbrygga kommunikationsgapet. Insights program om Försäljningseffektivitet klassades som det bästa försäljningsprogrammet när det gällde att hjälpa försäljningspersonal att uppnå sina mål.

"Insights lösning på Försäljningseffektivitet är det mest omfattande, praktiska och lättillgängliga försäljningsprogram jag någonsin använt."



Luc Lavenge,  
VP Sales  
Warnex

Insights är en global kunskaps- och utvecklingsverksamhet som ingår partnerskap med ledande organisationer världen över.

Våra förändringsskapande kunskapslösningar understöds av vår gedigna portfolio med kundanpassade produkter och service. Denna portfolio, levererad av Insights världsomspännande team av exceptionella och inspirerande konsulter, hjälper våra klienter att förbättra effektiviteten inom fem huvudområden:

- Individer
- Team
- Organisationer
- Försäljning
- Ledarskap

Till grund för alla våra lösningar ligger de två unika och komplementära kunskapssystemen Discovery och Navigator. Dessa system mäter preferenser och kompetenser och skapar ett engagerande och lättillgängligt språk för kunskap.

Detta språk, som är den röda tråden i vår portfolio, ger våra klienter möjligheten att ta del av värdefulla och inspirerande kunskapslösningar som förstärker relationer, förbättrar prestationer och förändrar både privatliv och yrkesliv för alltid.

## Scotiabank

### Behov:

Försäljningspersonalen upplevde svårigheter i att hantera försäljningsområden, övervinna motgångar och utveckla effektiva kundrelationer.

### Lösning:

Insights program om Försäljningseffektivitet omfattade scenarier med rollspel där coacher kopierade faktiska situationer. På så sätt fick försäljarna hjälp med att identifiera viktiga klienter på ett mer effektivt sätt och att fokusera närmare på att möta deras behov samt att anpassa sig till dessa.

### Resultat:

Efter användning av programmet från Insights har denna bankavdelning stärkt sin försäljningskraft, fördubblat sin försäljning och blivit den mest framgångsrika verksamheten sett till försäljningsresultaten. Insights Försäljningseffektivitet har varit så framgångsrik att organisationen har valt att anamma detta program istället för att fortsätta med sitt ursprungliga försäljningsprogram.

### "Insights

Försäljningseffektivitet är det enda försäljningsprogram jag någonsin sett som kombinerar undervisning i vinnarattityder, beteendestilar och de mest avancerade och vägledande försäljningsfärdigheter i en enda lösning."



Richard Groot  
Sales Manager  
Scotia Bank



Insights Sverige

Insights Nordic

Olof Asklunds Gata 17, 421 30 Västra Frölunda, Sverige

Marselisborg Havnevej 58, 8000 Århus C, Danmark

T: +45 72 345 900 E: info@insights.se www.insightssverige.se www.insights.com