



Säljektivitet

Kundanpassade kunskapslösningar
Förändring av era medarbetare, team och organisationer

- Hur kan du stödja och uppmuntra din säljpersonal att överträffa sina försäljningsmål för detta år och framåt?
- Är din säljavelning skicklig på att öppna dörrar åt folk, men har svårare att avsluta affärerna? Hur kan ni hjälpa dem att bli mer effektiva genom hela försäljningsprocessen?



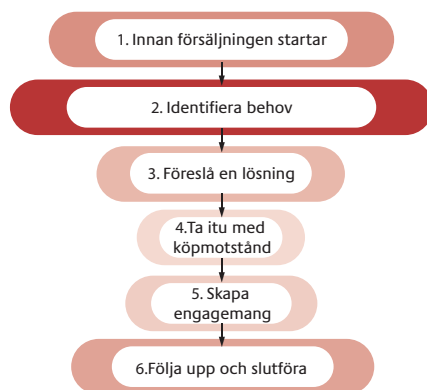
- Hur kan du blåsa nytt liv i ditt säljteam och inspirera de enskilda medarbetarna till ökad prestation?
- Hur kan du hjälpa din säljpersonal att snabbt och effektivt skapa goda relationer?
- Behöver du ett enkelt och effektivt sätt för utvärdering av styrkor respektive utmaningar inom ditt säljteam så att du kan utforma en handlingsplan för att stärka teamets utveckling?

I samarbete med er utvecklar och levererar vi lösningar som ökar försäljningseffektiviteten. Det nära samarbetet garanterar lösningar till just era behov och mål.

Vår 24-modulers anpassningsbara lösning på Försäljningseffektivitet består av ett omfattande utvecklingsprogram för professionella säljare. Det är avsett för att undersöka en säljares kompetenser, beteenden och attityder genom hela försäljningsprocessen.

Ni kan skraddarsy lösningen genom att integrera era egna tillvägagångssätt och metoder för försäljning i programmet eller istället arbeta med Insights modell för effektiv försäljning.

Insights Försäljningsmodell



De preliminära modulerna i programmet förser försäljarna med en unik förståelse av sig själva och av sina kunder samt hur detta påverkar försäljningsframgångarna. De efterföljande modulerna bygger vidare på denna förståelse för att illustrera hur kunskapen kan användas genom hela försäljningsprocessen och hjälpa försäljningspersonalen att överstiga kundernas förväntningar och överträffa sina försäljningsmål.

Insights metod för Försäljningseffektivitet

Våra lösningar på Försäljningseffektivitet understöds av våra två unika och komplementära kunskapssystem, Discovery och Navigator, som mäter preferenser och kompetenser.



Integrationen av dessa två system i våra lösningar på Försäljningseffektivitet förser dina säljare med en rik och inspirerande upplevelse av utvecklingen som hjälper dem att:

- Förstå sin särskilda stil, metod och kapacitet genom hela försäljningsprocessen samt fokusera på områden som kan förbättras.
- Undersöka effekten av sitt sätt att gå tillväga med olika kundtyper och hur man kan förändra detta för att skapa ett utökat samförstånd och en mer effektiv kundrelation.
- Skapa individuella handlingsplaner som påskyndar resultat från försäljningens övergripande målsättning.
- Öka bidraget till organisationen genom att överstiga försäljningsmålen.
- Känna sig motiverade och stimulerade för att uppnå sin fulla försäljningspotential.

Certifiering

Önskar ni ge era medarbetare kompetensen och kunskapen att tillämpa Insights lösningar på Försäljningseffektivitet i verksamheten, finns det möjlighet att bli certifierad för detta.