



NORSKE TREVARER

Salg og kundebehandling



Salgsstrategi

Salgskultur

Kundeveien

Formål

Formålet med programmet er å legge til rette for å utarbeide en tydelig, strukturert og enkel plan for salgsarbeidet.

Programmet henvender seg først og fremst til daglige ledere, salgsledere og de som jobber med salg på full tid.

Du får kunnskap og en rekke praktiske verktøy som gjør salgsarbeidet enklere og mer forutsigbart. Som en del av programmet vil du få mulighet til å besvare DISA – analysen, som gir verdifull innsikt i hvordan du kan selge til ulike kunder, og hvordan du kan lede andre i salgsarbeidet for bedriften.

Metodikk

Metodikken i undervisningen bygger på tilføring av kunnskap fra oss i Evan-Jones, samt erfaringsutveksling og deling av kunnskap deltakerne i mellom.

Undervisningen gjennomføres digitalt. Det vil også benyttes digitale grupperom og jobbes med konkrete oppgaver som er relevante for å knytte lærestoffet til det som interessant og praktisk i arbeidshverdagen.

Alle deltakerne får anledning til å svare på en personlig DISA-analyse før samling 2.

Programmet består av 3 digitale samlinger, a 3,5 time.

Agenda

Samling 1:

Salgsstrategi

- Klare mål for hvor vi skal: kunde – og produktstrategi
- Kartlegging av nå-situasjonen
- Kvalitet og kvantitet i salgsarbeidet
- Handlingsplaner og tiltak

Noen aktuelle modeller og verktøy:

BCG modellen for kvalifisering av kunder, KKK- modellen for å sikre aktivitet i salgsarbeidet, SWOT-analyse for å kartlegge nå-situasjonen, målmodellen for å sikre resultat, handlingsplaner og deadlines

Agenda

Samling 2:

Salgskultur

- Drivere for en god salgskultur
- Kommunikasjon i teamet og mot kundene
- DISA som salgs- og lederverktøy

Noen aktuelle modeller og verktøy:

DISA – analyse for personlige karaktertrekk, kommunikasjonsmodellen og fokus på hvilken nytte vi kan ha av en tydeligere kommunikasjon i det daglige salgsarbeidet

Agenda

Samling 3:

Kundeveien

- Kundeoppfølging
- Closing – hva skal til for at kunden bestemmer seg?
- Aktivitetsplan for salget
- Utfordreren vers relasjonsbyggeren som selger

Noen aktuelle modeller og verktøy:

Salgstrakten, the Challenger in Sales, personlig utviklingsplan 2021

Rådgiver:

Ewy Myrhaugen, Evan-Jones AS

Medlemspris pr. samling:

Kr. 2.900,00.

Kr. 1.900,00 for deltager 2, 3, 4 osv. fra samme bedrift.

Påmelding sendes til post@norsketrevarer.no innen 15.oktober 2021.