



Löpande säljcoaching

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.

Inte allt för sällan vet vi vilka problem vi har, vilka mål vi vill uppnå och varför de är viktiga för oss, men någonting hindrar säljaren från att agera. I detta läge bör vi utforska eventuella säljhinder.

Vår säljcoaching utgår från säljledningens och medarbetarens nuläge och önskat framtida läge. Behoven är alltid högst individuella så innan start sätter vi en gemensam handlings- och utvecklingsplan och säljaren får göra en FinxS 18 säljbedömningsanalys

Säljcoaching 1-3 månader inkl en heldags sambesök

1. Nulägesanalys av säljarens förutsättningar avseende kundlista/säljverktyg/hjälpmedel
2. Nulägesanalys avseende säljarens säljkompetens och övertygelser
3. Heldags sambesök med säljaren på 2-4 kundbesök med feedback till säljare/säljchef
4. Eventuell träning/utbildning på de moment i säljprocessen säljaren behöver förbättra
5. Löpande säljcoaching per telefon/mail 1 ggr vecka utifrån den personliga handlingsplanen

Vad är kundnyttan med detta?

Bättre struktur i det individuella säljarbetet och en grundläggande förståelse för säljprocessen ger snabbt ökad entusiasm för säljarbetet och därmed ökade försäljningsresultat.