

Har ditt säljteam ett effektivt angreppssätt för nyförsäljning?

På FranklinCovey har vi jobbat med säljledare över hela världen i många år, och det vi ser är att många av dem idag brottas med ett par stora utmaningar:

- De sätt man använder för att hitta nya möjligheter är **inte längre effektiva**. De flesta säljteam jobbar mer och fortare än någonsin, men har **fokus på fel aktiviteter**.
- Att **ha tillräckligt många bra möjligheter** i pipeline. Många gånger är pipeline för liten och fylld med möjligheter som inte kommer leda någonstans. Många företag inser inte att de har missat målet förrän det är försent.

Tänk om det fanns ett effektivt förhållningssätt till nyförsäljning som skulle hjälpa ditt team att skapa direkta och förutsägbara resultat. Skulle du vara intresserad?

Hjälpa kunder lyckas - Fyll din pipeline handlar om att utmana den gängse bilden av **"sälj-tratten"** och att fokusera 95 % av tiden på de potentiella kunder där man ser störst sannolikhet till framgång. Att förbereda sig skickligt och planera varje kundsamtal så att man snabbt kommer fram till om vi kan skapa värde tillsammans, eller inte. I grunden handlar framgångsrik försäljning om att hjälpa kunder lyckas.

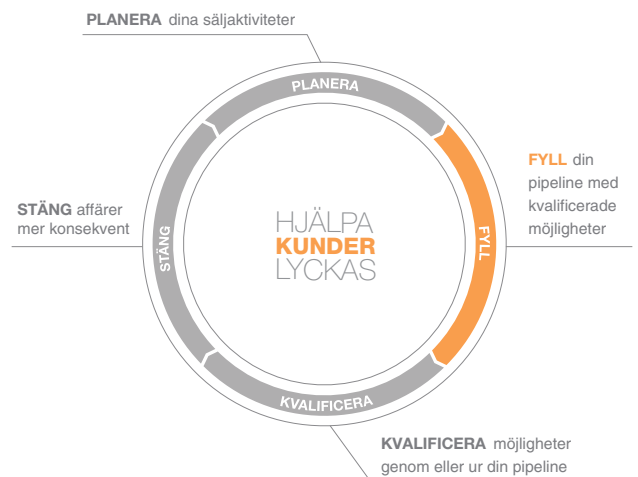
SKILLNADEN MELLAN ATT VETA OCH ATT GÖRA

Det finns mängder av bra tips och råd för hur man lyckas bäst med försäljning. Tricket är att verkligen bli bra på att göra det som fungerar! Fyll din pipeline är utformat som en strukturerad 12-veckorsprocess som hjälper deltagarna att tillämpa vad de lär sig under workshopen. Resultatet blir mätbart och beteendeförändringarna håller över tid.

MÄTBARA RESULTAT


Processen *Fyll din pipeline* är upplagd för snabbt ge avkastning på investerade pengar och energi. Från första början så jobbar deltagarna med sina pågående affärer samtidigt som de mäter och rapporterar sina framsteg.

VÅRT LÖFTE: Du och ditt säljteam kan bli radikalt bättre på att fylla er pipeline inom loppet av 12 veckor, om ni tillämpar de synsätt, verktyg och den kunskap som utmärker de allra bästa säljarna i världen.

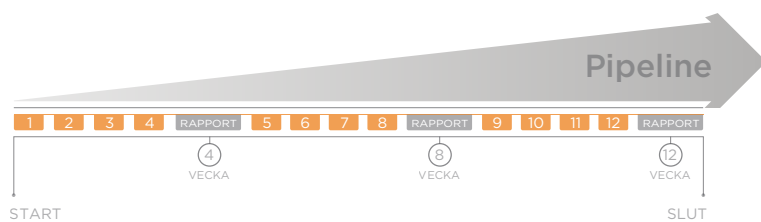


"Ingenstans i säljprocessen är några få minuters dialog så viktig som under det första samtalet. Minuter som avgör om vi kommer vidare med den potentiella kunden eller inte..."

RANDY ILLIG,
MEDFÖRFATTARE TILL LET'S
GET REAL OR LET'S NOT PLAY

INNEHÅLL	DELTAGARNA KOMMER ATT KUNNA:
GRUNDEN	<ul style="list-style-type: none"> Lära sig de synsätt och beteenden som utmärker de bästa säljarna Formulera konkreta mål som går att följa upp och mäta i slutet av 12-veckorsprocessen, för att säkerställa avkastningen på investerade pengar och energi.
TÄNK OM SÄLJTRATTEN	<ul style="list-style-type: none"> Utmana vanliga ineffektiva synsätt, ta medvetna beslut och undvika att slentrianmässigt närma sig nya prospekt.
INTENTION RÄKNAS MER ÄN TEKNIK	<ul style="list-style-type: none"> Ha intentionen att hjälpa kunder att lyckas, genom att tillämpa kunskaper om hur vi kan övertyga och påverka för ömsesidig vinning.
PRIORITERA  PRIORITERINGSVERKTYGET	<ul style="list-style-type: none"> Ta fram specifika kriterier för att kunna värdera potentiella kunder utifrån sannolikheten att de faktiskt blir kunder.
FÖRBERED	<ul style="list-style-type: none"> Upptäcka nya resurser och verktyg för research om kunder. Utveckla en strategi för att skapa och underhålla ett bra nätverk med referenser som kan leda till nya prospekt.
PLANERA  SAMTALSPLAN	<ul style="list-style-type: none"> Skapa sig det nödvändiga självförtroendet att bemöta invändningar genom att förutse dem på förhand. Formulera konkreta nedskrivna öppningsreplikor för att skapa intresse och få till möten. Utveckla ett ramverk för att skapa effektiva möten.
TRÄNINGSPROGRAMMET  12 VECKORS TRÄNINGSPROGRAM  UTBILDNINGSFILMER	<ul style="list-style-type: none"> Besluta sig för att implementera strategierna och använda verktygen under 12 veckor för att säkerställa en varaktig förändring i beteende.

12-VECKORS TRÄNINGSPROGRAM



- Varje vecka, under 12 veckor, tillämpar deltagarna de principer de lärt sig under utbildningen i sina pågående affärer.
- Deltagarna har genomgångar och rapporterar till sina säljledare och / eller interna coach.

UTBILDNINGSMATERIAL



- Deltagarbok
- 12-veckors träningsprogram
- Samtalsplan
- USB minne med filmer och verktyg
- Övningskort

För mer information om FranklinCoveys *Hjälpa Kunder Lyckas* kontakta oss på FranklinCovey Sverige, Tel: +46 8 25 68 20 www.franklincovey.se