

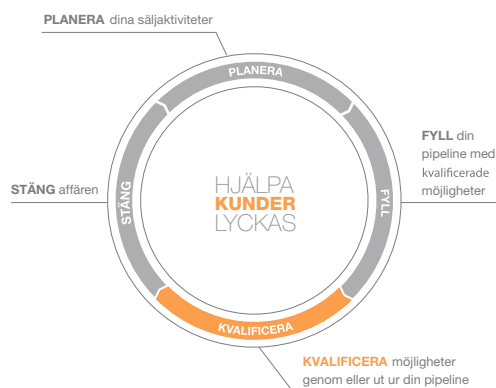
HUR VÄL KVALIFICERADE ÄR MÖJLIGHETERNA I DITT TEAMS PIPELINE?

I grunden handlar framgångsrik försäljning om att hjälpa kunder lyckas.

Under de senaste 15 åren har FranklinCovey arbetat med tusentals säljteam runt världen. Vi har fångat upp vad de mest framgångsrika, professionella säljarna gör, vilka beteenden och vilka vanor de har. Vårt program **Hjälpa kunder lyckas - Kvalificera Möjligheter™**, är utformat för att hjälpa säljteam att medvetet ta efter och använda det som fungerar allra bäst, för att snabbt nå bättre resultat.

Det handlar om att våga **prioritera** de rätta möjligheterna och att våga välja bort de svaga, snarare än att fokusera på mängden. Att kvalificera dem utifrån vad som **skapar störst värde**, förstå vilka som är beslutsfattare och vad som är viktigt för var och en av dem. Det är vad vi kallar för att **"kvalificera möjligheten"**.

Processen är utvecklad för att hjälpa säljare att ta fram och skapa ömsesidig förståelse för kundens verkliga affärsmässiga behov. Resultatet blir kortare säljcykler, ökad kundnöjdhet och fler vunna affärer.



SKILLNADEN MELLAN ATT VETA OCH ATT GÖRA

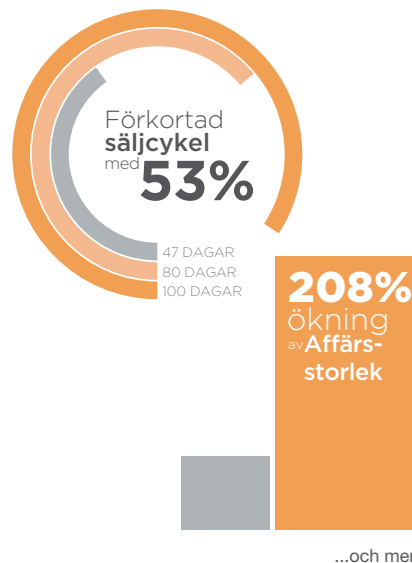
Det finns mängder av bra tips och råd för hur man lyckas bäst med försäljning. Tricket är att verkligen bli bra på att göra det som fungerar! Vi har utformat en strukturerad 12-veckorsprocess som snabbt hjälper deltagarna att tillämpa vad de lär sig under workshopen. Resultatet blir mätbart och beteendeförändringarna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

MÄTBARA RESULTAT

Processen "Kvalificera Möjligheter" 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 betydligt bättre på att driva er pipeline inom loppet av 12 veckor, om ni tillämpar de synsätt, verktyg och den kunskap som vi paketerat utifrån det som utmärker de allra bästa säljarna i världen.

VÅRA KUNDER HAR RAPPORTERAT:



INNEHÅLL

DELTAGARNA KOMMER ATT KUNNA:

GRUNDEN

- Lära sig de synsätt och beteenden som utmärker de bästa säljarna.
- Formulera konkreta och mätbara mål för att säkerställa avkastningen på investerad tid och energi i 12-veckorsprocessen.

UNDERLÄTTA BESLUTFATTANDET

- Förstå hur avgörande det är att underlätta beslutsfattandet för kunderna.
- Skapa en tydlig samtalsplan som riktar in sig på det som är viktigast för kunden.

✂ SAMTALSPLAN

VINN SNABBT, FÖRLORA SNABBT

- Lära sig att effektivt hantera de vanligaste problemen i den traditionella kund/säljare-relationen genom att först fokusera på kundens nyckelfrågor.
- Bli skickliga på att utveckla kundernas affärer genom att identifiera deras viktigaste frågor, tydligt definiera påverkan i deras organisation, och kartlägga beslutsprocessen.
- Upprätta en korrekt bild av pipeline.
- Verktyg för att verkligen agera som en trovärdig affärsrådgivare.

✂ ARBETSBLAD MÖJLIGHETEN

✂ BESLUTSTABELL

✂ KVALIFICERINGSCHECKLISTA

HANTERA INVÄNDNINGAR

- Skapa det förtroende som behövs för att övervinna invändningar och motstånd genom att förutse och öva i förväg.

✂ ÖVNINGSKORT

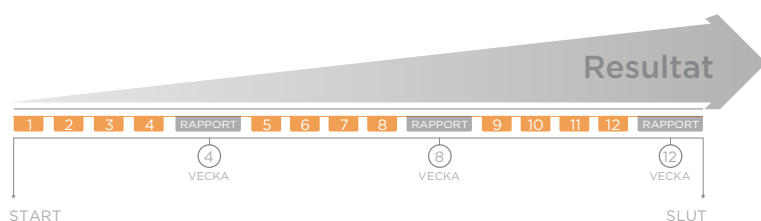
TRÄNINGSPROGRAMMET

- Genomföra strategier och använda verktygen under 12 veckor för att säkerställa en varaktig förändring i beteende.

✂ 12-VECKORS TRÄNINGSPROGRAM

✂ UTBILDNINGSFILMER

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
- USB minne med filmer och verktyg
- Övningskort

För mera information om FranklinCovey's *Hjälpa kunder lyckas: Kvalificera möjligheter*, kontakta oss via: info@franklincovey.se eller 08-25 68 20, läs mer om oss på www.franklincovey.se.