



Utveckling av Säljare och Säljavdelning

Traditionellt sälj

Ett företags ekonomiska motor är, som vi alla vet, dess kunder och deras första och flesta kontakter är med säljarna. Det är inte utan anledning att säljarna ses som mycket viktiga, samtidigt som de alltid kommer vara en av många andra viktiga kuggar i ett större maskineri.

Det finns oerhört mycket att vinna på att ytterligare utveckla säljavdelningen. Självklart för kundretentionen och nykundsförsäljningen, men även för att få rätt gruppdynamik och driv i försäljningen.

Vanliga situationer på säljavdelningen är bl.a att det finns en inbördes konkurrens som missgynnar gruppens resultat. Att säljarna är duktiga inom vissa områden av produkter, varor och tjänster, men utvecklas inte i önskad takt på de övriga. Att det är en stor variation på nivån av ansvarstagande och fokus på att göra affärer. En del säljare kan "sitta nöjda". Vidare kan det finnas en Vi och Dom-känsla mellan säljavdelningen och andra avdelningar på företaget.

Det finns också ofta en brist på kunskap vad gäller de psykologiska delarna i att nå fram till kunden. Många gånger finns en övertro på den retoriska förmågan som den ledande, utan insikt om de omedvetna signalerna som är avgörande. Grunden till lyckad försäljning är förmåga att läsa av kunden och möta kunden där denne befinner sig. Alltför ofta saknas kunskapen om att det är en balans mellan säljroll- och personligt möte som avgör resultatet.

En investering i att förstå psykologi, kundbeteenden och gruppdynamik leder oundvikligen till bättre resultat, motivation och balans inom säljorganisationen.

Utveckla säljavdelning

Tillvägagångssättet är att vi i god tid innan utbildningen påbörjas intervjuar Försäljningschef, VD och/eller motsvarande befattning om:

- Vilka utmaningar ni står inför
- Hur ni ser på nuläget
- Vad önskat läge är
- Vilka hinder ni ser som kan vara ivägen för att nå dit

Vi vill även få en förståelse för våra uppdragsgivares ekonomiska mål för omsättning,



marginaler, marknadsandelar etc. Detta för att få en så tydlig och exakt bild som möjligt av nuläge och önskat läge och för att ta reda på vad vi ska lägga extra vikt på under utbildningen.

Vi frågar också om eventuella provisions- och bonussystem används och i så fall hur de ser ut. Ibland finns det delar i belöningsystem som kan behöva ses över så att de inte skapar förutsättning för mindre samarbete i säljgruppen. Vid behov lämnas förslag till hur systemet kan förändras.

Informationen sammanställs och utbildningens innehåll finjusteras och anpassas därtill. Normalt tar det förberedande arbetet en dag.

Under utbildningen arbetar vi med:

- Hur man har ett öppet bemötande i säljsituationer
- Säljmetodik
- Läser av kundens behov och läge
- Presentationsteknik
- Kommunikationens olika nivåer då talet står för en mindre del än vad de flesta tror
- Hur säljarna kan bli säkrare i säljsammanhang och kommunicera ut detta
- Vilka faktorer som styr köparen till att vilja lägga order
- Förhandlingsteknik
- Hur säljarna löpande gör avstämning och prioritering av sin egen tid, sitt agerande och med vilken kvalitet de utför arbetet

Utbildningen är på tre dagar.

Efter utbildningen har varje enskild säljare själv tagit fram sin egen personliga plan och strategi för hur de i säljsammanhang ska fungera ännu bättre - både enskilt och i grupp. Dessa planer är därmed mycket värdefulla och HelhetsUtveckling rekommenderar starkt att planerna tas in i de utvecklingssamtal som säljarna normalt har med sin chef och då blir till extra styrmedel i den individuella utvecklingsplanen.

Fördelen med att säljarna själv har arbetat fram dessa planer under flera dagar är att de redan har förankrats i dem och att de själv kommer ta fullt ansvar för att de ska genomföras.

Genomförare är Rickard Carlsson och Lennart Matikainen.

Rickards bakgrund är fd. elitidrottsman på landslagsnivå, ubåtsofficer, försäljnings- och marknadschef, egen företagare och företagsledare. En av Rickards främsta meriter är att på drygt tre år utvecklat ett företag och som ensam säljare niodubblat företagets omsättning, enbart genom organiskt tillväxt. 2006 utsågs företaget av Dagens Industri till ett av årets Gasellföretag.



Lennarts bakgrund är också inom elitidrott som aktiv, men också tränare och rådgivare för VM och OS – medaljörer. Sedan 1993 har Lennart verkat som utbildare, föreläsare och relationscoach, inom företag, organisationer och media. Lennart har även givit ut två böcker om samspel och relationer och anlitas bl.a. av fackföreningen Ledarna som föreläsare.

Mer om våra erbjudanden finns att läsa på vår hemsida www.helhetsutveckling.se

Varmt välkomna!



Rickard Carlsson



Lennart Matikainen