

VI UTVECKLAR OCH FÖRBÄTTRAR SÄLJORGANISATIONENS RESULTAT

Det vi fokuserar på är sälj- och ledrabeteendet eftersom det är det som bidrar till resultatet. Då det gäller metoder och verktyg använder vi några av de absolut bästa som finns, med det är inte det som skiljer oss från mängden. Det som vi upplever som unikt är sättet att åstadkomma utveckling och förändringar. Vi låter deltagarna kopiera lärandet och processen som leder fram till den färdiga lösningen. Det är detta som gör att kompetensen blir bestående istället för en kortsiktig injektion.

KUNSKAP, FÖRMÅGA OCH VILJA ÄR 3 NYCKELORD

Kunskap är den enkla delen. Det kan man få genom att läsa böcker eller lyssna på någon föreläsare, men det leder sällan till några förändringar.

Förmågan kommer när deltagarna har haft möjlighet att träna på metoderna, dvs när de kan använda kunskaperna i praktiken. Detta är oftast den svåra delen i kompetensutvecklingen, eftersom det nya sättet att agera ofta känns ovant, onaturligt och konstigt.

Viljan eller motivationen till att förändras är inte så självklar som man tror. Anledningen till det är att vi styrs till cirka 80-90% av vårt undermedvetna som vi har skaffat oss via våra vanor och dessa är inte lätta att ändra på. Det är därför som träningen är avgörande. Vi måste få det nya sättet att agera på att kännas naturligt, och detta tar tid.

VÅRT UTVECKLINGSKONCEPT BYGGER PÅ 5 STEG

Vi har utvecklat ett heltäckande utvecklingskoncept för säljare och säljchefer. Det innehåller både träning och praktiska arbetsmetoder för kontinuerlig utveckling av kompetens och effektivitet. De fem stegen är:

1. Identifiera effektiva säljbeteenden för din bransch och verksamhet.
 2. Utveckla mätbara kompetensstandards för era säljare.
 3. Träna säljbeteende med anpassade praktikfall.
 4. Ge säljcheferna praktiska arbetsmetoder för aktiv och individuell coaching.
 5. Följ upp resultat och effekter och skapa förutsättning för kontinuerlig kompetensutveckling.
- Detaljerad programutformning och insatser skräddarsys för varje företag.

För mer info; kontakta Tommy Strandlund på
växelnumret: 08-540 852 30 eller på
mobiltel: 0708-852 300 eller
maila: strandlunds@swipnet.se