

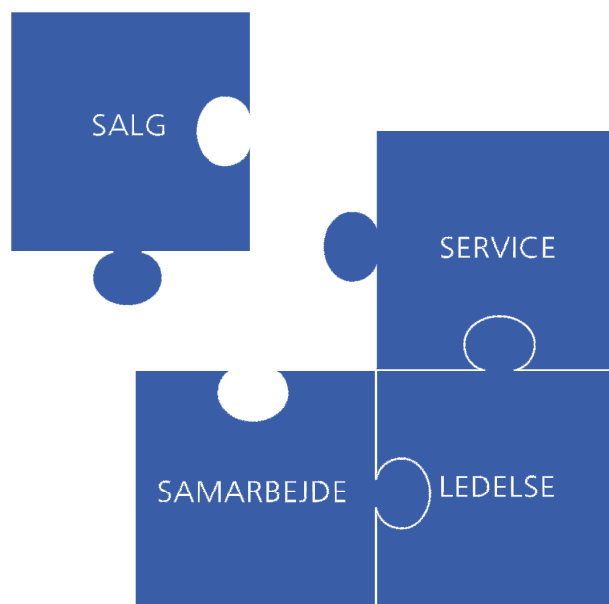
Det personlige salgsarbejde anno 2017



Målet med mit indlæg

- At sætte fokus på hvilke kompetencer det kræver at være sælger i 2017
- Formlen til succes i salgsarbejdet

Aktiv Proces A/S



- Salgsuddannelser
- Serviceuddannelser
- Teamudvikling
- Lederuddannelser

Forventninger



Hvad kræver det, set med
jeres øjne, at være en god
sælger?



Den succesfulde sælger

- Energi og drive
- Strategisk fokus



Hvad er strategi?

Strategi er en planlægning af hvilken fremgangsmåde der skal anvendes for at nå et bestemt mål



Strategiformlen

Mål – status = strategi



Strategi er aldrig akut

Strategiske opgaver bliver ofte fortrængt
eller tilsidesat af driftsopgaver



Den succesfulde sælger

- Energi og drive
- Strategisk fokus
- Målrettet og systematisk



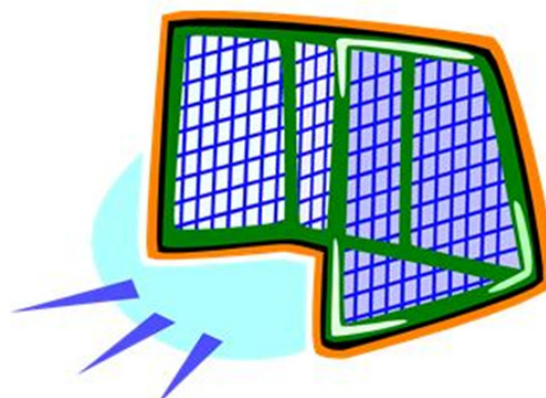
Målrettet og systematisk

- Hvad det er I vil? – Mål
- Hvem det er I vil bearbejde? - Segmentering
- Hvordan vil I gøre det? - Planlægning



Hvad er et mål?

Et mål er en tilstand,
som vi ønsker at realisere
i fremtiden



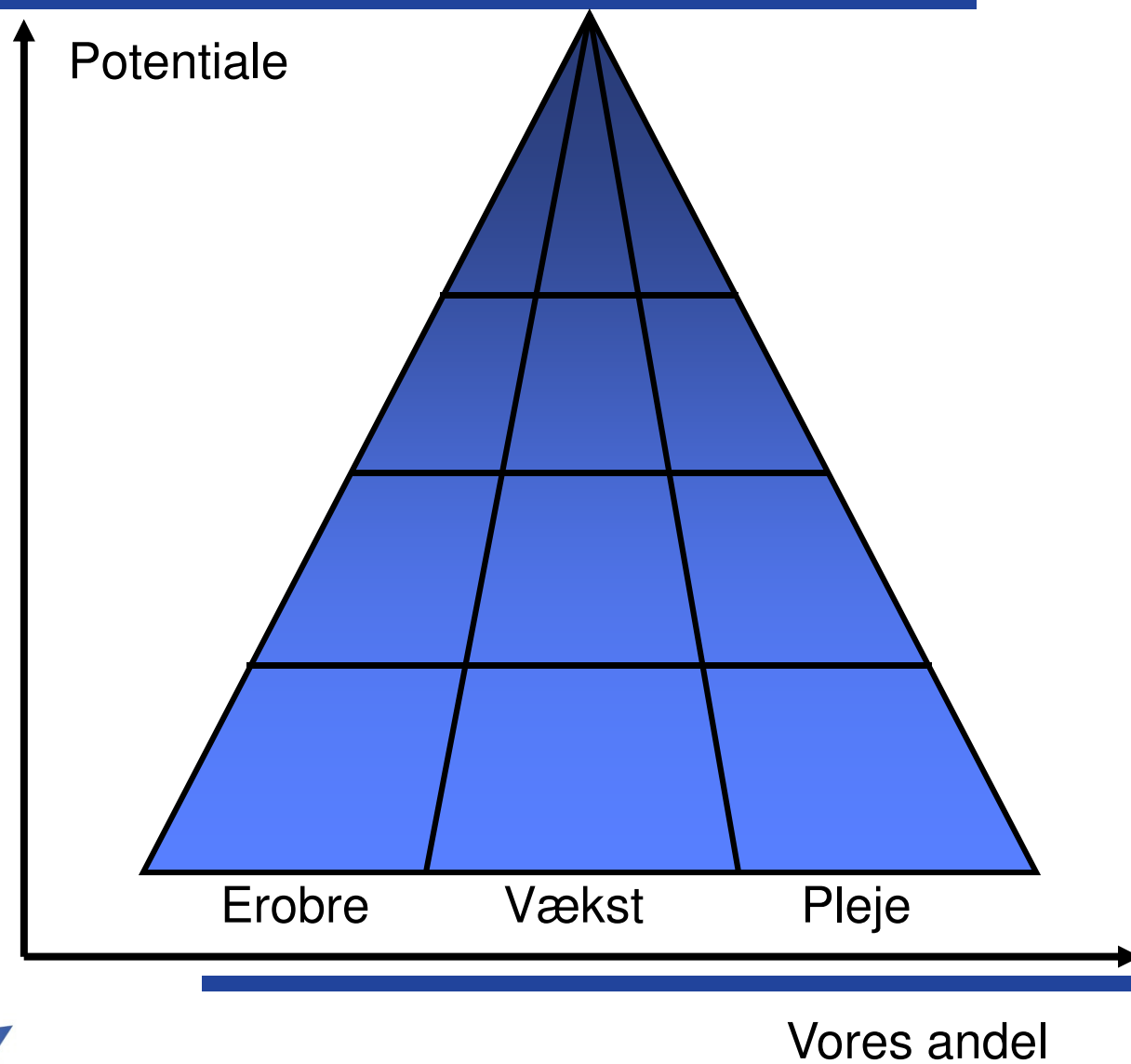
Hvem er det I vil bearbejde?

Segmentering er en inddeling af
kunderne



Hvorfor skal man segmentere?

- Vi har ikke samme interesse i alle kunder
- Der er ofte ikke ressourcer til at betjene alle kunder, vi må lave et fravalg
- Segmenteringen skal hjælpe os til at prioritere vores tid og indsats



Planlægning

"De fleste mennesker gør det ene efter det andet. Mennesker med succes gør den ene før det andet".

Charles Wilp



Hvorfor mangler planer?

De fleste sælgere honoreres for deres resultater her og nu og mindre på evnen til at udvikle kunderne på lang sigt

Planlægning?

En plan beskriver, hvilken fremgangsmåde der skal anvendes for at nå et bestemt mål



Planlægning

- Hvor meget tid har jeg til rådighed
- Hvilke aktivitetstyper har vi til rådighed og hvad kræver de af mig/organisationen?
- Hvem skal bearbejdes med hvad og hvornår?



Den succesfulde sælger

- Energi og drive
- Strategisk fokus
- Målrettet og systematisk
- Resultatorienteret
- Bred almen viden
- Forretningssans

Den succesfulde sælger

- Rådgiver sig til salget
- Tænker i processer og ikke produkter
- Kreativ
- Positiv
- Empatisk
- Vedholdende og flittig

Salgskompetencer

- Analytisk
 - Spørgeteknik
 - Aktiv lytning
 - Argumentationsteknik
 - Indvendingsbehandling
 - Afslutningsteknik
 - Forhandlingsteknik
-

Salgskompetencer

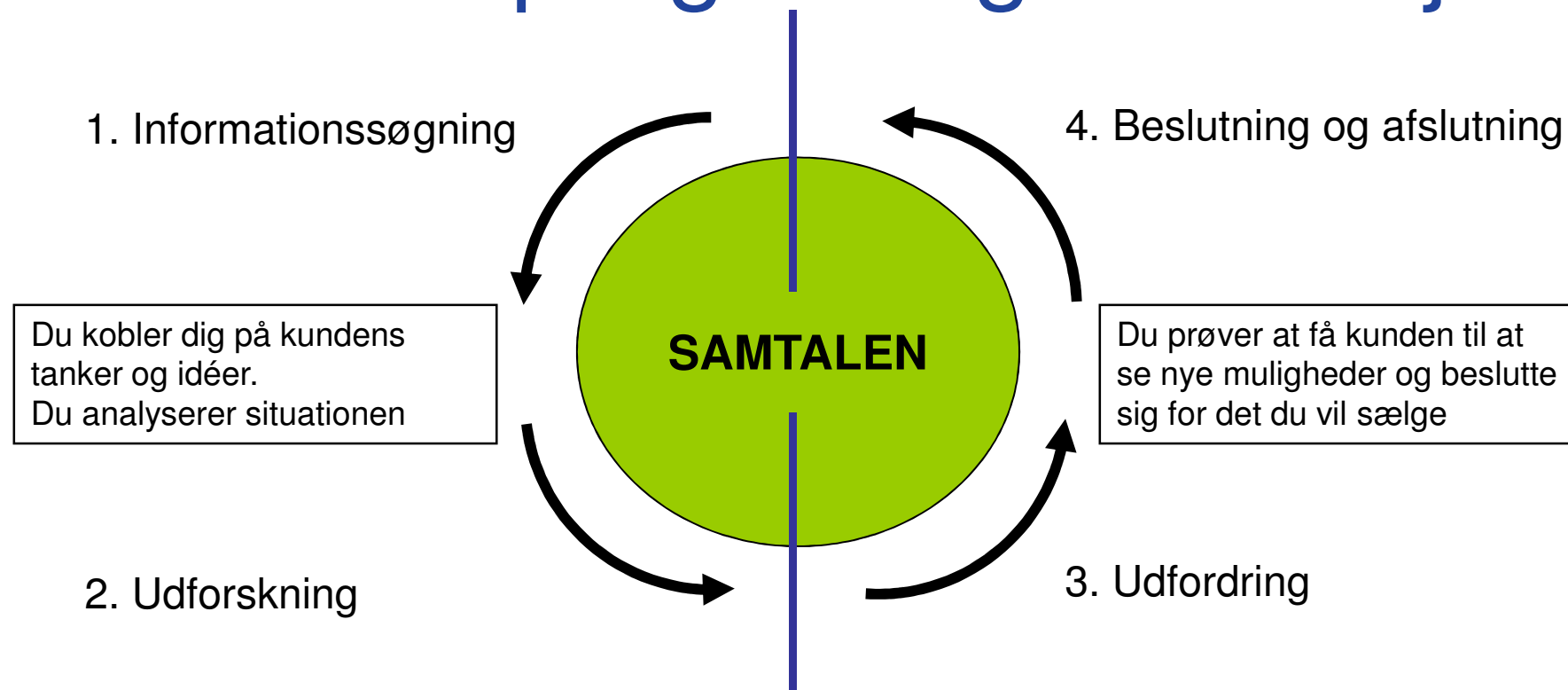
- Analytisk
 - Spørgeteknik
 - Aktiv lytning
 - Argumentationsteknik
 - Indvendingsbehandling
 - Afslutningsteknik
 - Forhandlingsteknik
-

Struktureret spørgeteknik

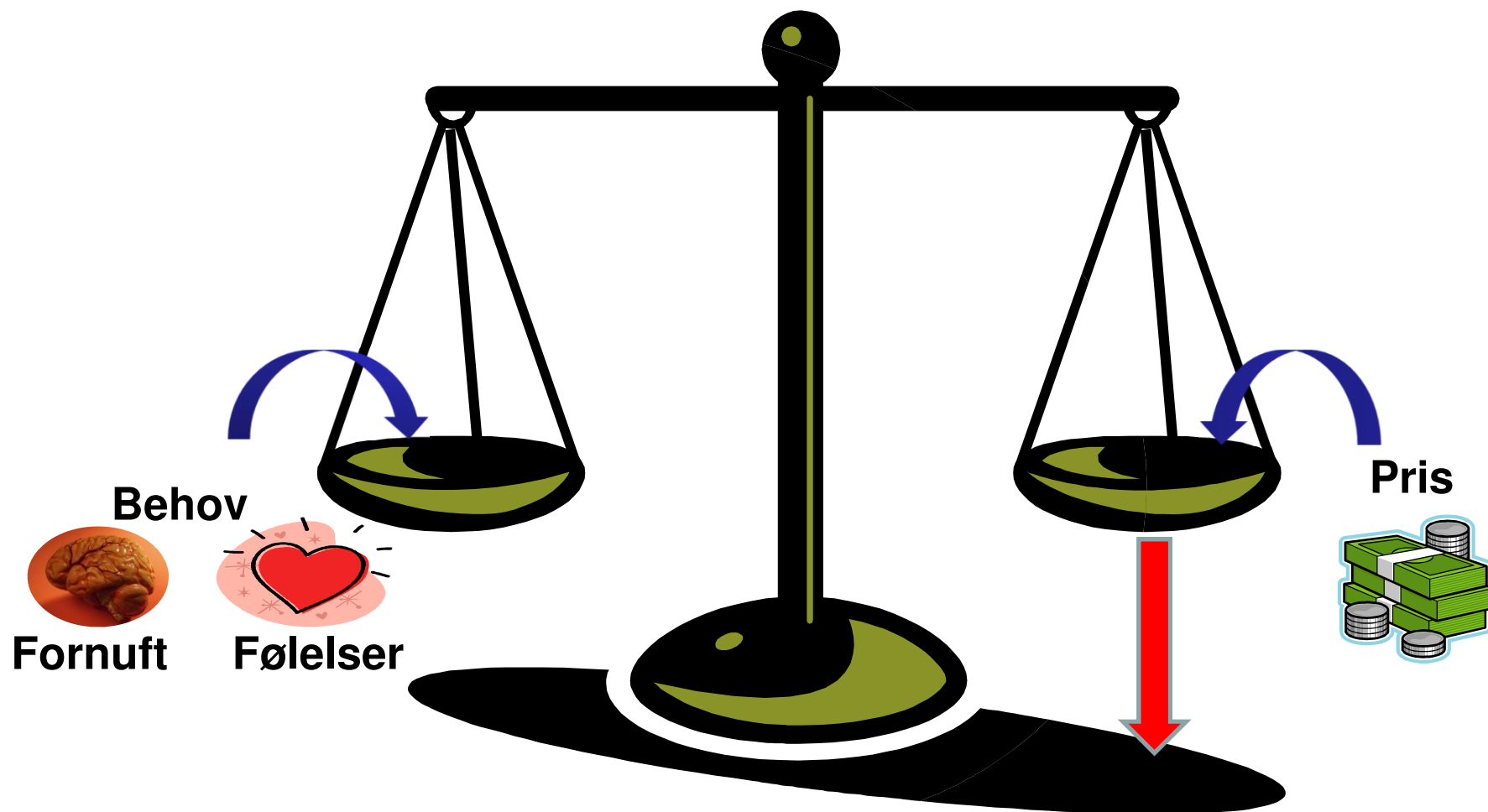
Lad spørgsmålene gøre arbejdet

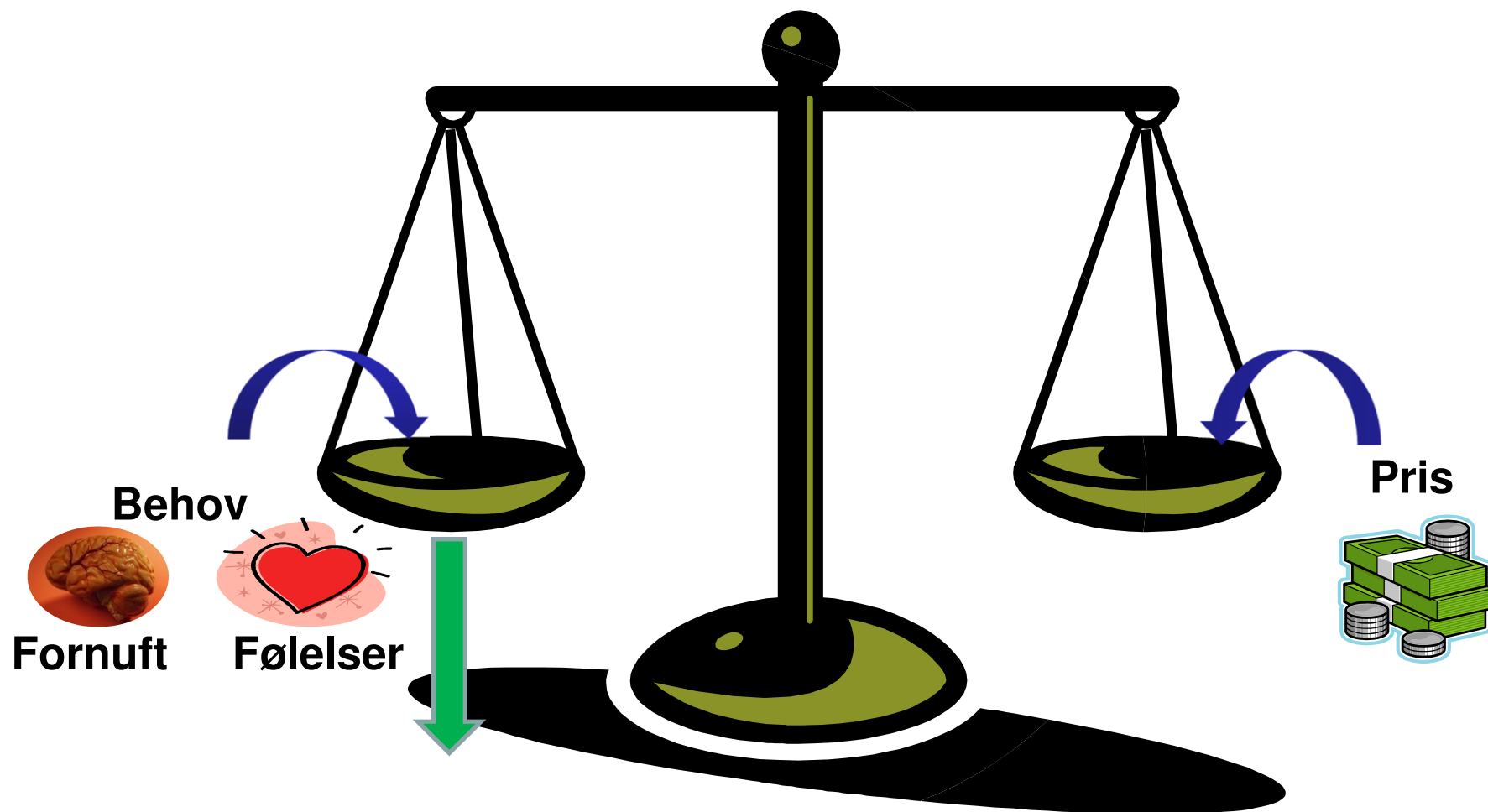


Lad dine spørgsmål gøre arbejdet



For at kunne argumentere
skal du skal forstå dine
kunders behov og deres
motiv for at få behovet
dækket





Fornuftbetonede behov

- Prisen
- Brugbarhed - nytteværdi
- Nemt og enkelt
- Tidsbesparende
- Miljø
- Helbred
- Garanti

Følelsesbetonede behov

- Tryghed
- Glæde
- Anerkendelse
- Prestige
- Fællesskab
- Lokal

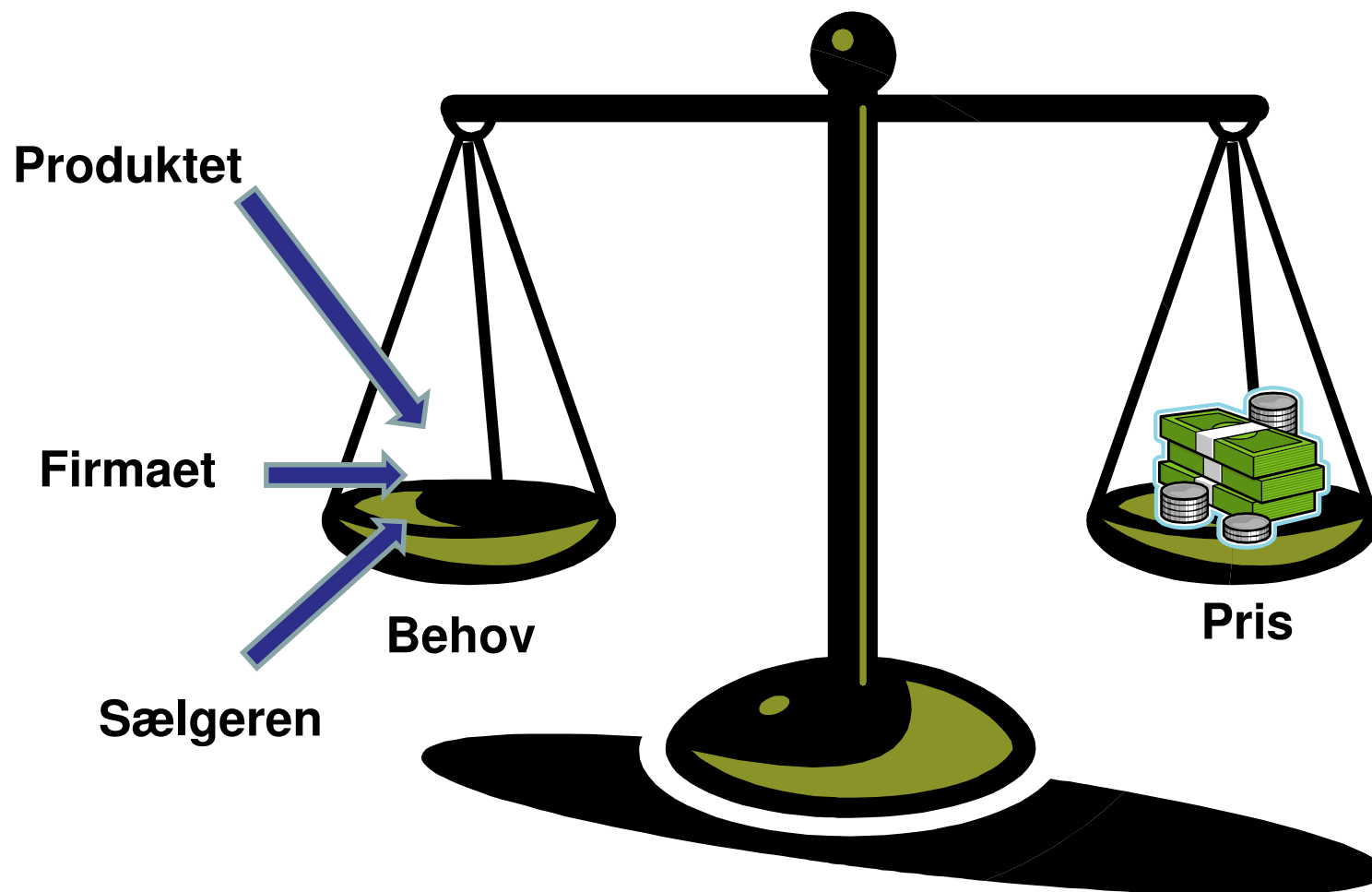


Kunderne køber ikke det
som varen er, men det
som det gør for dem



3D skema

<u>D</u> ét, det er	<u>D</u> ét, det gør	<u>D</u> ét, kunden får ud af det



Succes

Planlægger du din succes
eller
prøver du på at undgå fiasko?



Resultater skabes ikke af
tilfældigheder

Færdigheder **x** **I**ndsatser = **R**esultater



Resultatmål

- Salg pr. kunde/ totalt/ produktgruppe
- Dækningsgrad/dækningsbidrag
- Antal kunder og emner
- Markedsandel pr. kunde/ segment/ produkt
- Tilgang af nye kunder

Indsatsmål

- Antal kundebesøg
- Antal udsendte salgsmails, tilbud osv.
- Antal opkald til kunder og emner
- Tid på nye kunder
- Tid på administrativt arbejde

Færdighedsmål

- Produktkendskab
- Markedsinformation
- Konkurrentviden
- Salgstekniske færdigheder f.eks. spørgeteknik
- Administrative færdigheder f.eks. brug af PC

Dem der ønsker succes har gjort sig følgende klart:

- Hvad er succeskriterierne?
- Er forudsætningerne til stede?
- Hvilken indsats kræver det at få succes?
- Har de involverede den rigtige indstilling?
- Er jeg parat til at lave et fravalg?

Succes skabes af:

- 12 % viden og færdigheder
- 88 % mental indstilling

Langt de fleste overser succes fordi det er
iklædt overalls og kræver hårdt arbejde