

Sales excellence

AFFÄRSUTVECKLING



Storytelling – Sales Excellence

I modul 1 så berör vi Säljstrategi och Kundens behov, Säljstrategi handlar om att matcha ihop Ditt företag med rätt val av kunder. Vi använder oss av en metodik som heter Play-to-win. Den hjälper Dig med ett ramverk som bl.a identifierar Dina ”måstematcher” för att lyckas som företag.

I nästa steg så försöker vi förstå kundens och kundens kunds behov. Vi utmanar oss själva genom att definiera mervärden som vi kan skapa och som matchar kundens behov! Utvecklingen av vårt mervärde kräver insikt i kundens behov och förståelse för vår praktiska förmåga.

I modul 2 så går vi igenom Din och kundens affärsmodell för att ge Dig avgörande insikter när Du ska göra Din affär. T ex kan kundens affärsmodell skapa nya möjligheter för Dig om Din affärsmodell förstärker kundens mervärde. Vi utvecklar Din förståelse för kundens köpprocesser och timing för affärer.

Du lär Dig också att bygga upp en struktur för hur Du kan coacha Dina säljare genom en tydlig process för de olika säljstegen. Vi använder oss också utav ”winning formulas” för att säkra Din framgång.

I den tredje modulen så får vi prova våra idéer inför en investerare. Det här är en av de uppskattade delarna i vår utbildning där Du får möta en investerare som utmanar och utvecklar Dig och Dina mervärdesargument för Ditt projekt.

Du coachas på Ditt framträdande och vi utvecklar Din jobbar för att bygga trygghet framför kamera och publik.

Vi hjälper Dig att bygga ett engagemang som ökar intresset hos investerarna genom att inkludera dem i presentationen

Vi avslutar utbildningen med att träna Din förmåga i att omsätta säljstrategin till mervärden som ska implementeras i praktiken. Det handlar om att utveckla aktiviteter som leder till nya beteenden och nya konversationer som bygger en vinnande kultur..

Projektet ska nu förankras i det vardagliga arbetet i företaget. Vi hjälper Dig med Din planering för verkställandet av projektet samt stöttar Din förmåga att konkretisera mervärden till dagliga aktiviteter. Implementationen av projektet går ut på att vinna medarbetarnas ”Hearts & minds”.

Modul 1 – Strategisk matchning

Kundens behov avgör Ditt företags utveckling

I modul 1 så berör vi Säljstrategi och Kundens behov, Säljstrategi handlar om att matcha ihop Ditt företag med rätt val av kunder. Vi använder oss av en metodik som heter Play-to-win. Den hjälper Dig med ett ramverk som bl.a identifierar Dina "måstematcher" för att lyckas som företag. I nästa steg så försöker vi förstå kundens och kundens kunds behov. Vi utmanar oss själva genom att definiera mervärden som vi kan skapa och som matchar kundens behov! Utvecklingen av vårt mervärde kräver insikt i kundens behov och förståelse för vår praktiska förmåga.



Säljstrategi

Strategisk matching av vilka kunder som Din kundportfölj består av....



Kundens behov

Kundens behov och kundens kunds behov styrs mer och mer av mega trender som påverkar oss lokalt...

Företagets mervärdesförsäljning blir alltmer viktigt..



Modul 2 – Affärsmodeller, värdekedja och ekosystem

Kundens affärsmodell skapar vinn-vinn

I modul 2 så går vi igenom Din och kundens affärsmodell för att ge Dig avgörande insikter när Du ska göra Din affär. T ex kan kundens affärsmodell skapa nya möjligheter för Dig om Din affärsmodell förstärker kundens mervärde. Vi utvecklar Din förståelse för kundens köpprocesser och timing för affärer.

Du lär Dig också att bygga upp en struktur för hur Du kan coacha Dina säljare genom en tydlig process för de olika säljstegen. Vi använder oss också utav "winning formulas" för att säkra Din framgång.



Affärsmodell

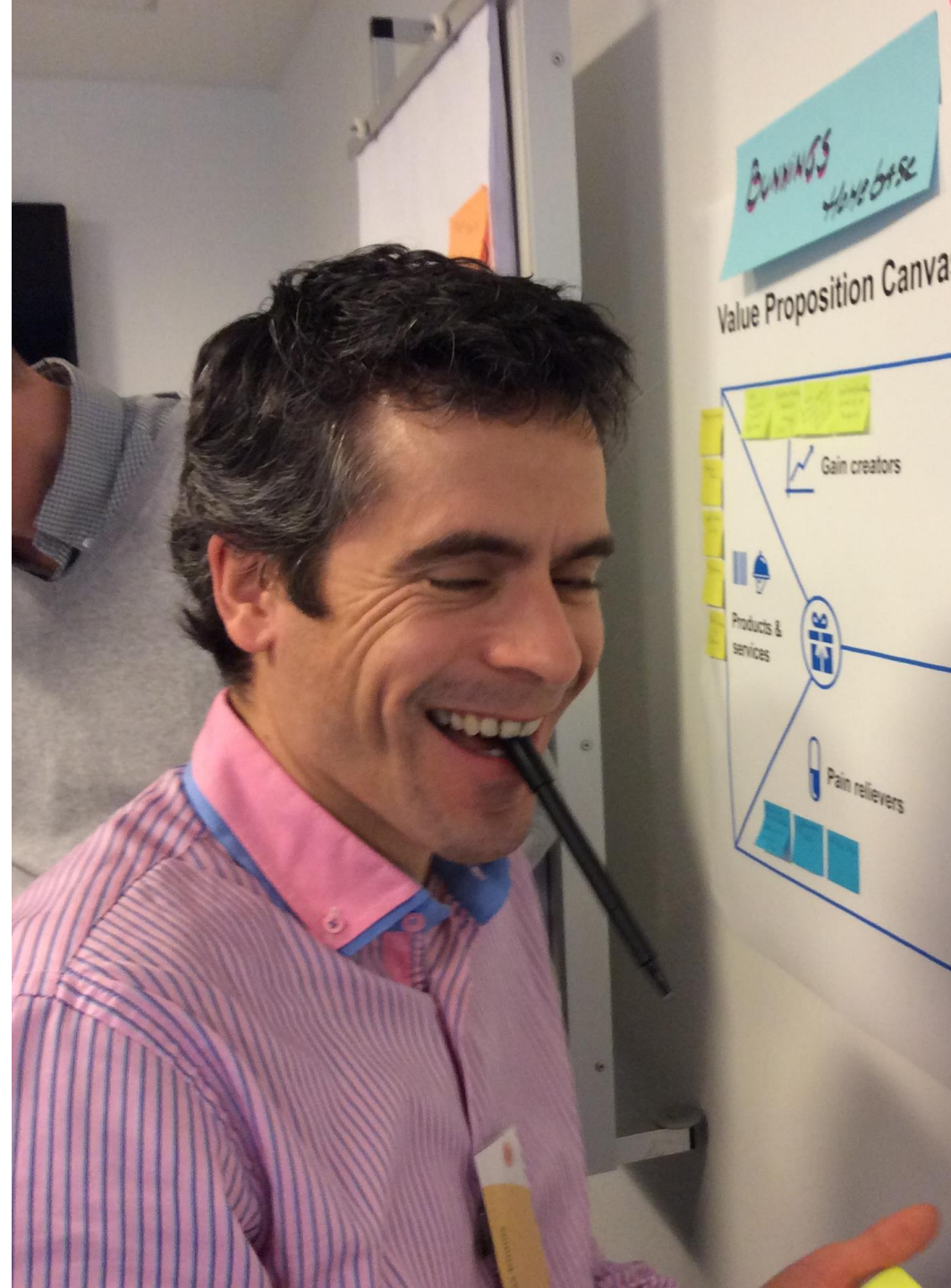
Vi ska genomlysa vad kunden har för affärsmodell och öka förståelsen för hur vi kan påverka vårt eget sätt att skapa värde för både kunden och oss själva via kundens affärsmodell..



Värdekedja och ekosystem

Här skapar vi en ökad medvetenheten om hur värdekedjan ser ut för kunden och hur Ditt företag kan bidra till deras framgång.

Vi ser över det ekosystem som just Ditt företag verkar inom och vilka skillnader som uppstår i olika kundsegment





Modul 3 – Investerarens perspektiv

Nu säljer vi på riktigt

I den tredje modulen så får vi prova våra idéer inför en investerare. Det här är en av de uppskattade delarna i vår utbildning där Du får möta en investerare som utmanar och utvecklar Dig och Dina mervärdesargument för Ditt projekt.

Du coachas på Ditt framträdande och vi utvecklar Din jobbar för att bygga trygghet framför kamera och publik.

Vi hjälper Dig att bygga ett engagemang som ökar intresset hos investerarna genom att inkludera dem i presentationen



Projektpresentation

Vid varje tillfälle att presentera Din idé så avgör Ditt sätt att attrahera de som ska tro på dig, investera i Din idé.

Din ambitionsnivå och motivation skapar förutsättningar för investerare att positionera sig själva när de gör valet att investera eller ej.



Genomgång av affärsupplägg

Vi coachar Dig i att tydliggöra förväntningar, mål och nyckeltal som Du behöver för att lyckas med Ditt projekt.

Dina utmaningar kommer att vara en central del i utvecklingsarbetet..

Du får beskriva hur Du vill att Ditt team hanterar implementationen och vilka beteenden och kompetenser Du vill se.

Om vi kommer att vilja mäta Dina framgångsfaktorer? ☺

Modul 4 - Från strategi till genomförande

Vinnande kultur och högpresterande team för att implementera strategin

Vi avslutar utbildningen med att träna Din förmåga i att omsätta säljstrategin till mervärden som ska implementeras i praktiken. Det handlar om att utveckla aktiviteter som leder till nya beteenden och nya konversationer som bygger en vinnande kultur..

Projektet ska nu förankras i det vardagliga arbetet i företaget.

Vi hjälper Dig med Din planering för verkställandet av projektet samt stöttar Din förmåga att konkretisera mervärden till dagliga aktiviteter. Implementationen av projektet går ut på att vinna medarbetarnas "Hearts & minds".



Vinnande kultur

Vilka beteenden måste Ni ha på plats och vilka måste Ni ta bort för att genomföra strategin?



Högpresterande team

Att leda förändring kommer handla om att bygga, utveckla och utmana ditt team så de är redo att ta sig an sina nya utmaningar och uppgifter.

