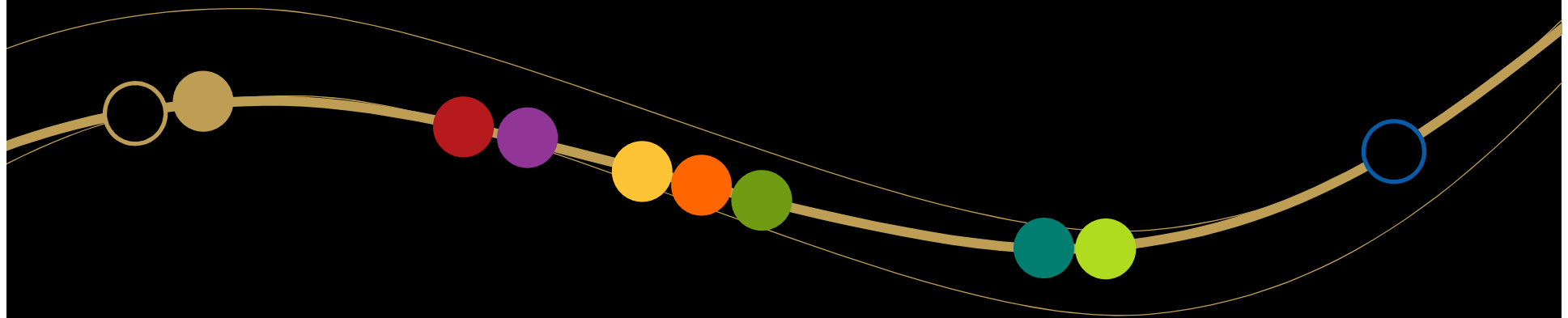




**Navigator** Insights®

# 26 workshops inden for salgseffektivitet



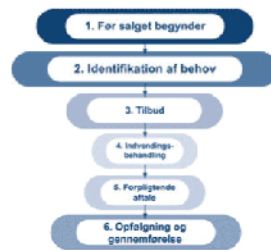
# Salgsworkshop

## *Dig som sælger*

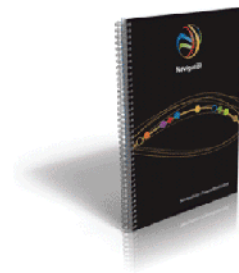
På denne grundlæggende workshop for skabelse af salgseffektivitet får deltageren et indblik i sine egne salgsp præferencer via Insights Discovery Personprofilen. Deltageren lærer at forstå sig selv som sælger, og bliver bragt til at identificere sin egen salgsstil med alle de styrker og svagheder vedkommende måtte rumme. Ud fra en dyb og motiverende forståelse af de 10 sider salgsafsnit i Insights Discovery Personprofilen samt af de 6 faser i salget trænes deltagerne i relevante salgssituationer, og der udarbejdes handleplaner for adfærdsoptimeringer.



Professionelle PowerPoints.



I hvilke faser i salget skal jeg især udvikle mine salgskompetencer?



Deltagerhæftet i Salgseffektivitet sikrer høj læringseffekt.



Sælgerens styrker og mulige svagheder beskrives på 10 sider i Insights Profilen

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgeren motiveres indefra og ud til at sælge på en mere optimal måde.
- 2) Det farverige sprog er psykologisk forankret og vil skabe en ny salgskultur.

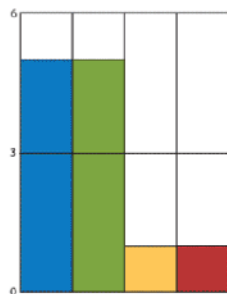
© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)



## Salgsworkshop

# Forstå dine kunder

Fokusområdet på denne workshop er udviklingen af den individuelle sælgers evne til at genkende forskellige kundetyper. Når sælgeren har lært at identificere sine kunder ud fra deres adfærd og handlinger, så vil sælgeren via Insights' farverige psykologi blive bragt til at undersøge hvilke handlinger der er hensigtsmæssige overfor konkrete kunder. Sælgerne kommer til at se kunderne i et nyt lys, og der vil via handlingsforpligtelser og udfordringer blive lagt vægt på, at sælgerne efter workshoppen integrerer deres indsigter i praksis i stor synergi.



Hvordan kan jeg bedst etablere en positiv relationer med en Koordinator-type?



Hvis jeg skal følge op på en koordinator-type, hvad gør jeg da?



Deltagerhæftet i Salgseffektivitet giver råd og vejledning til at gribe kunderne rigtigt an.



Sælgeren lærer at identificere og imødekomme 8 kundetyper, som alle har forskellige behov.

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgeren analyserer konkrete kunder, og får ny inspiration til sit salg.
- 2) Sælgeren bliver mere komplet via træning i tilpasning af salgsstilen.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)



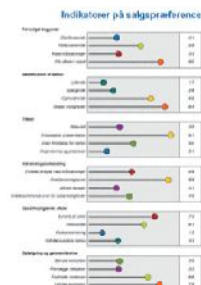
# Salgsworkshop

## *Forstå salgsprocessen*

Denne workshop handler om problemknusning, dvs. om hvordan sælgeren kommer videre med konkrete kunder, og hvordan der skabes mersalg. De 4 farver tjener som grundsten i en række processer, hvor Insights' model til salgssucces integreres i salgsdrøftelserne. Sælgerne får til opgave at få det bedst mulige ud af hinanden, men også at konfrontere salgstilgange som ikke er hensigtsmæssige i virksomheden. Sælgerne bliver bevidste om egne og andres salgsprocesser, og inspirerer hinanden til at sætte baren højere.



En dygtig sælger ved hvor han har sine kunder, og hvad det næste skridt er.



Hvordan passer mine præferencer til det sted jeg er i salgsprocessen?



Deltagerhæftet i Salgseffektivitet fungerer som inspirationskilde til at skabe succesfulde salgsprocesser.



Sælgerne bliver hver især skarpere, fordi alle bringes til at spille hinanden gode i salgsprocessen.

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgeren får redskaber til at udvikle sine kunderelationer og sit mersalg.
- 2) Sælgerne løser problemer, og de trænes i at tillægge sig en optimeret adfærd.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)





## Salgsworkshop

# *Positiv tænkning*

Denne workshop fokuserer på at sælgerne tilegner sig det helt rette mindset, før, under og efter salget. At have succes som sælger handler i høj grad om attitude, om at insistere på at komme i positive spiraler, og om at kunne forholde sig konstruktivt til sin adfærd på dårlige dage. På workshoppen bliver hver sælger konfronteret med sin egen indre monolog og sine overbevisninger - der ryddes op på en god måde og kilderne til fiasko identificeres. Sportsudøvere på højt plan ved hvornår de skal toppræstere. Det hjælper vi sælgerne med på denne workshop.



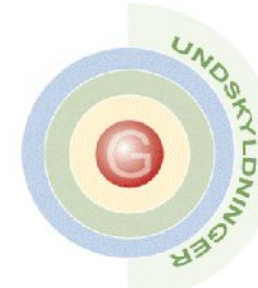
Forudsætningen for at toppræstere som sælger er at se glasset som mindst halv fuldt.



Sælgerne skal tage særlige skridt for at nærme sig et toppræstationsniveau i salget.



Hvordan påvirker mine overbevisninger den måde jeg sælger på? Hvordan tolker andre mine overbevisninger?



På en konstruktiv og motiverende måde bringes sælgerne til at eliminere undskyldningerne for succes.

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne knytter bånd til salgssucceser, og vi dissikerer principperne for succes.
- 2) Sælgerne får værktøjer til at se nye muligheder, og der ryddes op i negativitet.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)



## Salgsworkshop

# Personlig gennemslagskraft

Hvorfor skulle en potentiel kunde overhovedet ville købe noget af dig? Denne workshop stiller skarpt på hver enkelt sælgers førstehåndsindtryk, evne til at fremtræde som et helt menneske, samt på det personlige brand. Sælgeren får masser af konkrete råd til at optimere salget. Nogle sandheder er lette at acceptere, mens anden feedback kan være svær at fordøje. Faktum er, at en sælgers personlige gennemslagskraft er afhængig af andres domme. Derfor arbejder vi i dybden med hvornår sælgeren er for meget og for lidt sig selv... og hvad der ellers er på spil.



Hvilke signaler får folk af dit førstehåndsindtryk? Lad dig ikke narre, det er vigtigt.



Personlig gennemslagskraft handler ikke om at give den gas, men om at være et helt menneske.



Hvad er dit personlige brand som sælger? Er du klar over hvad der siges på vandrerne - og hvad vil du gerne høre?



Hvornår har du gennemslagskraft, hvornår er du for meget og hvornår er du for lidt?

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne motiveres til at skabe det bedst mulige førstehåndsindtryk.
- 2) Sælgerne bliver bevidste om deres eget brand som sælger, og ændrer adfærd.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)



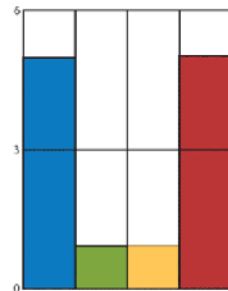
## Salgsworkshop

# Indfrielse af salgsmål

Forudsætningen for salgsmæssig succes på den lange bane er, at sælgeren er klar over hvad han skal præstere. Men dette er langt fra nok. For hvad gør salgsmålene ved sælgeren? På workshoppen arbejder vi med konkrete salgsmål, og især på at skabe motivation bag salgsmålene. Workshoppen fokuserer på at sælgerne har salgsmål som er udfordrende, motiverende og realistiske. Gennem øvelser, udfordringer og interaktioner skabes der gejst og drive bag salgsmålene.



Vejen til indfrielse af salgsmål behøver ikke være individuel. Vi skaber gejst bag målene.



Din personlighed påvirker din motivation bag salgsmålene samt den måde du opfatter dem på.



Sælgere der ikke sætter mål, når ikke så meget som de sælgere der gør. Hvor integreret er salgsmålene hos jer?



Rammer I skiven når I sætter salgsmål?

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgere arbejder med deres konkrete salgsmål og med vejen derhen.
- 2) Sælgere motiveres til planlægge sine handlinger frem mod salgsmålene.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)





## Salgsworkshop

# Hvordan du administrerer din tid

En forudsætning for at du kan præstere i rollen som sælger er, at du rent faktisk har tid til at levere et konkret stykke salgsarbejde. Vi undersøger på denne workshop de mest afgørende kilder til tidsspilde, og kommer frem til en række optimeringsforslag til hvordan sælgerne bedst anvender deres tid. Skal de bruge mere tid på møder, på telefonopkald, tilbudsskrivning, networking eller andet? Spiller sælgerne hinanden gode eller spilder de deres tid? Det finder vi ud af på denne workshop, der i særdeleshed lægger op til adfærdsoptimeringer.



Hvem bestemmer over den måde du anvender din tid på?



Hvad er vigtigst for at du kan være effektiv på den lange bane?



Undrer du dig nogle gange over hvor dagen blev af, og hvorfor du ikke fik lavet alt det du havde planlagt?



Insights Discovery Personprofilen gør dig bevidst om de fælder der ligger i dine præferencer mht prioritering af opgaver.

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne får overblik over hvem og hvad der tager deres tid.
- 2) Sælgerne motiveres til at udføre de rigtige salgsindsatser i løbet af dagen.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)





## Salgsworkshop

# Succesfulde salgsmøder

Denne workshop handler om at optimere udbyttet af jeres salgsmøder. Hvordan omtaler sælgerne jeres produkter eller serviceydelser, hvilke bagvedliggende skabeloner følger I, når I skal forstå kundens virkelige behov? Sælgerne arbejder med at identificere principperne bag de bedst mulige salgsmøder, og integrere disse på alle salgsmøder. Et succesfuldt salgsmøde handler om tillidsskabelse, om en drøftelse af konkret interesse og om at bane vejen for den næste interaktion med kunden.



G-Lead hjælper dig med at komme rundt om det essentielle på et salgsmøde.



Et succesfuldt salgsmøde handler om at forstå kundens personlighed.



Deltagerhæftet i Salgseffektivitet hjælper dig med at huske hvad dine personlige styrker og fælder er.



Når du kommer lidt under pres på et salgsmøde har du tendens til at reagere mindre bevidst - ikke altid godt.

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne bliver bevidste om og træner egen salgsadfærd til salgsmøder.
- 2) Sælgeren tager ansvar for at følge en succesfuld plan på alle salgsmøder.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)



## Salgsworkshop

# Analysér af markedet og konkurrenterne

Sælgerne arbejder på denne workshop med at forstå og optimere tilgangen til deres umiddelbare salgsrevir. Har sælgerne styr på deres pipelines, og formår alle at se jeres produkters og serviceydelsers unikke værdi? Workshoppen handler om at afdække nye muligheder, men også om at forstå hvilke trusler der eksisterer for jeres produkter, og for sælgernes segmenter. Sælgerne arbejder konstruktivt, og får en række salgshandlinger som udbytte.



Har sælgerne en prioriteret liste over potentielle kunder i bestemte segmenter?



Hvad er jeres unikke værdier i forhold til konkurrenterne, og hvad gør I ved det?



Er I bevidste om jeres styrker og svagheder, muligheder og trusler?



Hvilke handlinger skal der til for at sælgerne får et tydeligt billede af mulighederne?

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne bliver bevidste om hvor der ligger mest guld på markedet.
- 2) Sælgerne arbejder frem mod optimerede handlinger via markedsanalyser.

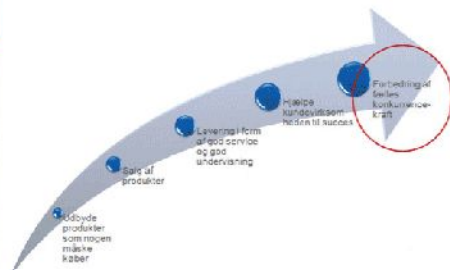
© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)



## Salgsworkshop

# Strategisk Key Account Management

Key Account Management er relevant når fokus ændres fra at sælge og levere det som virksomheden kan producere, til et fokus på at producere og levere det, der kan sælges. Med denne workshop i Key Account Management bliver hver enkelt sælger udstyret med redskaber til at forbedre sine relationer til kunderne. Der vil blive arbejdet med konkrete kundecases, og sælgerne bringes til at præsentere hvordan de hver især kan optimere deres kundepleje, dvs. træde i karakter som Key Account Managers.



Hvilken position indtager du, når du fungerer som Key Account Manager?



Deltagerhæftet i Salgseffektivitet anvendes til at udvikle sælgernes Key Accounts.

	Ja					Nej				
Hvilke relationselementer og kompetenceelementer indbringer sælgeren?	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Jeg kontakter personlige virksomhedschefer på alle niveauer										
Jeg indbringer nøglepersoner til udførelse eller undersøgelse										
Jeg har en høj frekvens i kontakterne										
Jeg styrer tallet af personer i kontakten i virksomheden										
Jeg sørger for at have indens engagement i kundens aktiviteter										
Jeg lever op til kundernes forventninger										
Jeg overvåger og er uddannet til nøglepersoner										
Jeg sørger for julegaver eller andre gaver										
Jeg inkluderer kunder i møder og giver mellemgaver										
Jeg er opmærksom på kundens behov og reagerer på dem										
Jeg spejler kunderne som har kundens behov										
Jeg overvåger og er uddannet til nøglepersoner										
Jeg sørger for julegaver eller andre gaver										
Jeg inkluderer kunder i møder og giver mellemgaver										
Jeg er opmærksom på kundens behov og reagerer på dem										
Jeg har en modstander mod indtægter for det kommende år										

Vi tester sælgerne om de har styr på de basale men nødvendige elementer for at få succes som Key Account Managers.



Workshoppen skaber tillid, åbenhed og videndeling mellem sælgere.

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne vil anvende deres træning i at anskue kunder ud fra en KAM-vinkel.
- 2) Sælgerne vil motivere hinanden til at blive bedre Key Account Managers.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)





## Salgsworkshop

# ***Kend dit arbejds territorium***

Workshoppen fokuserer på at sælgerne tilegner sig ekspertviden inden for deres arbejdsfelter.

Denne viden er essentiel, og vil blive anvendt i det løbende samarbejde med kunderne.

Sælgerne udfordres på hvad de vil udvikle: flere salg, højere marginer, flere kunder, større markedsandel etc. Der vil blive arbejdet med at sætte delmål og mål, som er motiverende og som sælgerne løbende vil kunne justere efterhånden som de øger deres salg.



Kender du præmisserne for succes inden for dit felt? Hvad rører sig, hvad er old news?



Vi stiller hinanden skarpe spørgsmål til forståelsen af arbejdsfeltet.



Hvad er sælgernes styrker og svagheder i forhold til at agere optimalt inden for deres respektive arbejdsfelter?



Workshoppen afsluttes med handlings- og adfærdsforsikringer.

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne vil blive bevidste om hvad de ved og ikke ved om deres arbejdsfelt.
- 2) Sælgerne motiveres til at arbejde ud fra mål inden for bestemte arbejdsfelter.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)



## Salgsworkshop

# Effektive forsøg på at skaffe nye kunder

På denne workshops udvikler, kvalificerer og træner vi sælgerne i elevatortalen, både på den personlige side, men i høj grad også på den professionelle side, hvad angår produktet eller serviceydelsen. Vi går ligeledes i dybden med hvor sælgerne bedst finder nye kundeemner: er det internt hos en ny kunde, er det på tværs er segmentet eller er det ved opdyrkelsen af et nyt marked? Endvidere inddrager vi Best-in-Class, dvs. vi analyserer de absolut bedste, når det handler om at skabe New Bizz, både i jeres organisation og i andre.



Hvordan er det, at du åbner nye døre, som du aldrig er trådt ind af før? Hvad tænker andre om dig?



Din dominerende farveenergi påvirker din tilgang til New Bizz. Hvad skal du lære at strække dig på?



Intet maratonløb er blevet løbet med blot ét skridt. Det handler om at få overblik over hvilke skridt du skal tage først?



Insights Discovery Personprofilen hjælper dig med at blive god til New Bizz.

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne trænes i at levere en overbevisende elevatortale.
- 2) Sælgerne bliver enige om en den mest hensigtsmæssige salgsadfærd.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)



## Salgsworkshop

# Effektive lytteevner

På denne workshop trænes sælgerne i autenticitet og tillidsskabelse ved at være empatisk lyttende. Men hvordan vil køberen gerne forstås, ses og høres? Det handler om at sælgeren bliver kompetent i at spille modparten god, ud fra en forståelse af vedkommendes persontype, og dertilhørende behov og forventninger. Vi behandler konkrete situationer, analyserer samtaler, og sælgerne får feedback på deres evner til at lytte til andre. Alt sammen med fokus på at skabe mere vedvarende kunder og mere effektive salg.



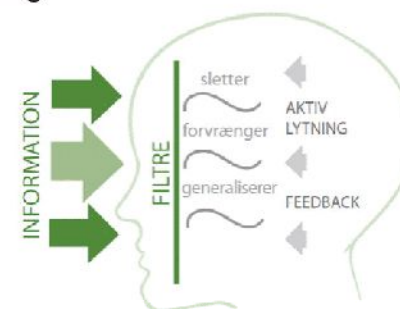
Dette er det kinesiske tegn for at lytte. Det rummer nogle værdifulde hemmeligheder.



Alle persontyper vil ses, høres og forstås, men ikke på samme måde.



Hvor store ører har du selv i salgets forskellige faser? Hører du kun hvad du selv tænker, eller er du på kundens banehalvdel?



Ja, at lytte handler ikke bare om at have store ører. Der skulle helst ske noget i hovedet på sælgerne i samtalen.

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne bliver mere modne og mere hele mennesker i deres salgsmøder.
- 2) Sælgerne trænes i selvkritik, feedback og i at lytte empatisk til andre.



## Salgsworkshop

# Kunsten at stille de rigtige spørgsmål

Workshoppen fokuserer på sælgernes attitude, primært under det personlige møde, men også i det efterfølgende tillidsopbyggende samarbejde. De spørgsmål sælgerne stiller kunden bærer i høj grad vidnesbyrd om sælgerens intentioner, selvindsigt og evner. Hvis spørgsmålene ikke handler om kundens ve og vel, muligheder og succes, så udviser sælgeren ikke nok med stræk, forståelse og imødekommenhed overfor kundens behov og ønsker. Sælgerne bliver trænet i at stille de rigtige spørgsmål på det rigtige tidspunkt, så tillid og mersalg naturligt følger.



Får du stillet de rigtige åbne spørgsmål, som sporer dig ind på kerneudfordringerne?



Med Rudyard Kipling lærer vi at huske de rigtige spørgsmål.



Hvem er det du har overfor dig? Hvis du stiller meget HavBlå spørgsmål til en SolGul, så er du selv ude om følgerne.



Din dominerende præference og din mindst dominerende præference præger din måde at stille spørgsmål på.

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne trænes i at stille de rigtige spørgsmål, og udfordrer hinanden herpå.
- 2) Sælgerne lærer at trække på særlige spørgsmålsformer i bestemte situationer.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)



## Salgsworkshop

# *Salg på alle niveauer*

Sælgerne trænes på denne workshop i at arbejde strategisk med deres Key Accounts. En afgørende parameter for et langvarigt og dybt salg er, at man har fat i de rigtige personer med de rigtige titler, internt i organisationen. På workshoppen arbejder vi med konkrete Key Accounts, og sælgerne skaber sig et overblik over hvem det er, de har kontakt med, og hvem de meget gerne skal have en relation til i hver enkelt organisation. Indkøberne kan have forskellige roller. Nogle er forkæmpere for dig, nogle er beslutningstagere, mens andre igen kan være modspillere.

- 1 FORKÆMPER
- 2 BESLUTNINGSTAGEREN
- 3 FUNKTIONSKØBEREN
- 4 FORBRUGEREN

Har du fat i de rigtige personer i den organisation, som du gerne vil ind til?



Det er hensigtsmæssigt at du som sælger er i stand til at forholde dig til mange forskellige typer, også på forskellige niveauer. Når du kobler persontype med rolle og funktion, så får du et tydeligt billede af hvilke handlinger du umiddelbart som sælger skal opprioritere.

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne arbejder konstruktivt med hvem de skal have fat i - gerne hurtigt.
- 2) Sælgerne trænes i at forholde sig til folk på forskellige niveauer.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)



## Salgsworkshop

# Indflydelsens magt

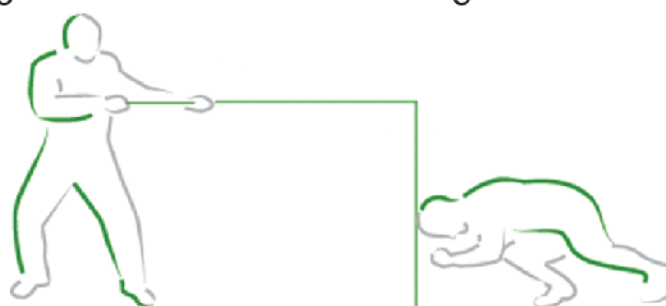
Denne workshop giver sælgerne værktøjer i at øve indflydelse overfor indkøberne på en autentisk måde. Vi går bagom 6 psykologiske principper for indflydelse, og træner hvordan vi i mødebookningen, til salgsmødet, i telefonen, i opfølgningen, og i det løbende samarbejde kan integrere disse grundlæggende mellemmenneskelige virkemidler på en måde der er til gavn for begge parter i salget. Sælgeren får nogle helt konkrete metoder og koncepter, som nemt kan integreres i enhver form for salg.



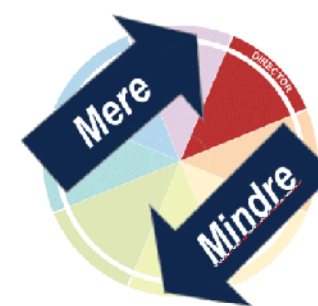
Hvordan opfatter andre dig, når du ser dig selv udstråle autoritet?



Hvilke gaver giver du til kunden?



Hvordan er din tilgang til kunden? Anvender du en Push-strategi eller en Pull-strategi, og hvad er resultaterne af din måde at gå til dine kunder og kundepotentialer på?



Hvad skal du gøre mere og mindre af i din strategi for optimal kundetilgang?

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne bliver stærkere i de situationer hvor de møder kunden.
- 2) Sælgerne trænes i integrere 6 psykologiske principper i deres salgsadfærd.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)





## Salgsworkshop

# Udarbejdelse af effektive tilbudsoplæg

På denne workshop arbejder vi med konkrete tilbud, som er sendt fra jeres respektive sælgere. Hvorfor har bestemte tilbud succes, mens andre rammer ved siden af? Hvilke knapper er det vi kan skrue på inden for disse rammer? Et gennemarbejdet tilbud indeholder bestemte tilbudselementer, men er også skrevet ud fra en forståelse for modtagerens behov og præferencer. Sælgerne lærer af hinandens succeser og træffer kvalitetsbaserede beslutninger om hvad de selv kan gøre bedre i deres fremtidige tilbud.



Vi kommer rundt om konkrete tilbud, og lytter til hinandens ekspertise.



Hvilke gaver giver du til kunden?



Din dominerende farveenergi påvirker den måde du præsenterer dine tilbud på. Er du nogle gange for intens i dine farver?



Hver sælger prioriterer nye handlinger og vælger en optimeret adfærd som de skal tillægge sig.

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne får feedback på deres tilbud, både de succesfulde og de andre.
- 2) Sælgerne hjælper hinanden med at levere endnu skarpere tilbud i fremtiden.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)



## Salgsworkshop

# *Succesfulde præsentationer*

Workshoppen gør sælgerne bevidste om hvilke sider af deres personlighed og adfærd der opfattes som styrker, men også hvilke specifikke handlinger, som umiddelbart ses mere som svagheder og udviklingsområder vedrørende præsentationer. Når der er pres på, så har sælgere tendens til at fastfryse i deres dominerende farver. Samtlige sælgere bliver på workshoppen bevidste om hvad de kan gøre bedre under præsentationen. Alle får redskaber, feedback, råd og vejledning til hvordan de kan skabe sig de bedste forudsætninger for succes i salget.



Du får feedback på dine præsentationer og bliver bevidst om styrker og udviklingspunkter.



Det er ikke nok bare at vide hvad du skal præsentere.



Hvad er styrkerne i din kommunikationsstil, og ikke mindst: hvad er svaghederne?



Er du inddragende i dine præsentationer eller spiller du hele tiden solo?

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgere hjælper hinanden til bedre præsentationer via feedback og råd.
- 2) Sælgere bliver bedre til at ramme deres målgruppe, når de skal præsentere.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)





## Salgsworkshop

# *Professionelle forhandlinger*

Forhandlingsteknik er et afgørende kompetenceområde for enhver sælger. På workshoppen afdækker vi forudsætningerne for gode forhandlinger, og vi inddrager konkrete eksempler fra jeres hverdag. Alle sælgerne vil blive trænet i at forhandle, og der vil blive givet feedback ud fra en række typiske karaktertræk ved den dygtige forhandler. Forhandlingen inddeles i en række underområder: fodfæstet, diskussionen, forslagene, forhandlingen, opbakningen. Hvert underområde har sin egen logik og sine egne mål. Dette er i fokus på workshoppen.



Hvilke kasketter har du på, når du forhandler? Hvis du for ensidigt kører på med én kasket, så opnår du sandsynligvis ikke det bedst mulige resultat.



Insights Discovery Personprofilen beretter om de signaler du udsender og dine faldgruber, når du interagerer med andre.



Kan du skabe forhandlinger hvor begge parter kommer sejrrige ud af forhandlingen?

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne trænes i at forhandle ud fra relevante scenarier.
- 2) Sælgerne lærer at nå en række delmål under forhandlinger.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)





## Salgsworkshop

# Håndtering af pres fra konkurrenterne

Workshoppen fokuserer på at gøre sælgerne bedre til at håndtere de situationer, hvor konkurrenterne også agerer i markedet, og måske endda stjæler Key Accounts. Hvordan er den mest hensigtsmæssige reaktion, hvilke knapper kan man skrue på, og hvilken adfærd skal man ikke lade sig fange af? Det handler især om at finde de unikke selling points, og være så god til det man nu engang har ansvar for og kan påvirke. Vi vil lægge vægt på at identificere, italesætte og integrere de konkurrencemæssige fordele, der ligger i jeres produkt eller serviceydelse.



Lader du dig slå ud af kurs, eller kvalificerer du din kurs når der er konkurrence?



Man kan forfalde så meget til konkurrentanalyse, at man ender med Pyrrhus-sejre.



Hvad gør dig til en god Key Account Manager, og hvad er essensen af jeres serviceydelser eller produkter?



Hvad er det helt præcist konkurrenten gør, som vi endnu ikke formår at gøre?

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne kobler unikke selling points med jeres konkurrencemæssige fordele.
- 2) Sælgerne kvalificerer deres Key Account tilgang ud fra konkurrentanalyse.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)



## Salgsworkshop

# Håndtering af modstand fra køberen

Det er sælgernes opgave at skabe en professionel proces hvor man fører nye leads fra "potentiell kunde" til "faktisk køber". Indvendinger, modstand, kritiske spørgsmål og rynkede øjenbryn er en naturlig del af denne proces, og i særdeleshed et udtryk for at kunden ønsker flere og bedre informationer. Hvornår møder jeres sælgere modstand? I hvilken fase hopper kæden af, hvis den hopper af? Workshoppen handler om at forbedre salgsprocessen i de 6 faser, så modstanden mindskes. Vi træner at imødegå modstand fra køberen.



Forvent at kunden ønsker det bedste. Modstanden bør gøre dig bedre.



Insights har en model til at håndtere modstand fra køberen.



Deltagerhæftet i Salgseffektivitet anvendes til at analysere kunderne i dybden.



De 8 grundtyper rummer mange forventelige hemmeligheder omkring modstand fra køberen.

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne får værktøjer til at imødekomme modstand fra køberen.
- 2) Sælgerne træner at forstå, respektere, imødekomme og løse kundemodstand.

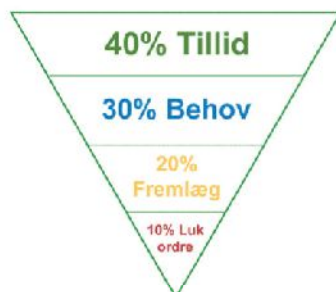
© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)



## Salgsworkshop

# Begejstring bag aftalen

Et godt salgsmøde handler ikke blot om at lukke en ordre. Der er meget mere på spil end at sælgerne hiver stikket hjem. Det handler nemlig om at skabe vedvarende relationer med kunden, om tryghed og tillid. At afslutte en salgsproces bør være lige så naturligt som at trække vejret. Hvorfor? Fordi sælgerne har leveret kvalitet i samtlige forudgående salgsfaser. Workshoppen giver sælgerne værktøjer til at skabe begejstring bag aftalen, og vi træner hvordan hver enkelt sælger kan optimere sine egne motivations- og lukkemetoder.



Hvis du har skabt tillid på forkant, bør det være nemt at lukke ordren.



Hvis du gerne vil have at dine kunder ser ikke altid ud på den måde som du selv forventer det. Husk din kundes psykologiske profil.



Hvis du skal skabe begejstring bag aftalen, så skal du være troværdig. Er du det?

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne trænes i at lukke ordrer og i at skabe begejstring bag aftalen.
- 2) Sælgerne får feedback på deres adfærd i denne fase, samt masser af vejledning.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)





## Salgsworkshop

# Vigtigheden af løbende relationsdannelse

Hvad gør jeres sælgere når salget er indgået? Workshopen fokuserer på den vigtige del af salget: levering, opfølgning og fortsat tilstedeværelse i kundens mindset. Sælgerne bliver bragt til at analysere alle de scenarier hvor der er kundekontakt, samt træne hvordan disse scenarier kan have positiv karakter for samarbejdet. Store salgsmuligheder opstår kun hvis sælgerne er seriøse i deres fortsatte påvirkning, og hvis kunden rent faktisk dømmer denne påvirkning positiv. Vækst på toplineen kommer ofte fra sælgernes høflige og værdiskabende opfølgninger.



Hvor ofte får du dig sat ned sammen med dine Key Accounts, uden at du nødvendigvis har salg for øje? Hvad kender du til kunderne på det personlige plan?



Måske er levering og opfølgning ikke din fremmeste præference, men det betyder ikke, at det er mindre vigtigt af den grund.



Om du er dukkeføreren eller dukken, så er der tale om et uholdbart forhold.



Har kunderne tillid til at du får lov til at vise dem vej?

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne udarbejder oversigter og planer for værdifulde kundenpåvirkninger.
- 2) Sælgerne trænes i at lave et bevidst, høfligt og professionelt salgsarbejde.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)



# Salgsworkshop

## *Den tillidsvækkende sælger*

Fungerer jeres sælgere som Trusted Advisors eller har de mere travlt med at fortælle om jeres produkters herligheder? Det er svært som nyslået sælger at udstråle autentisk pondus og fylde, når vedkommende endnu ikke har lært produktets værdi, købernes fokusområder og alle de adfærdstræk der hører til en Trusted Advisor. På denne workshop får samtlige sælgere et tydeligt billede af hvad der skal til for at de bliver Trusted Advisors. Vi træner hverdagsnære scenarier, og sælgerne giver hinanden feedback og vejledning til at blive virkeligt dygtige sælgere.



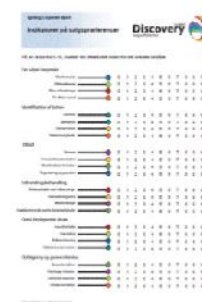
Du skal skabe tillid til en person med høj ildrød energi. Hvad gør du?



Alle Insights' farveenergier sender et budskab ud omkring tillid. Vi kigger på dine grafer og giver dig feedback på dine faldgruber og styrker i forhold til tillidskabelse.



Insights har udviklet en test som kan hjælpe dig med at blive Trusted Advisor.



24 salgsindikatorer fortæller en historie om dine evner til tillidskabelse i salget.

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne bliver bevidste om hvad der skal til for at de bliver Trusted Advisors.
- 2) Sælgerne træner, motiverer og hjælper hinanden til at blive Trusted Advisors.



## Salgsworkshop

# Telefonopkald - Succes på 20 sekunder

Telefonsalg, alle sælgere elsker det. Nej, vel? Men de højtpræsterende sælgere er gode venner med telefonen, rigtig gode venner. De ved at med en god og overbevisende dialog i telefonen kan man skabe sig det møde man har drømt om... og planlagt. Workshoppen fokuserer på at gøre jeres sælgere proaktive med telefonen som arbejdsredskab. Ud fra en gennemarbejdet tekst, der sørger for at den potentielle kunde i den anden ende ikke trykker på flugtknappen, arbejder vi med konkrete leads. Workshoppen er relevant for alle sælgere.



Kan du hurtigt finde rytmen med personen i den anden ende af røret?



Hvis du er bange for telefonen, så er du ikke den eneste.



Vi fokuserer på at hver enkelt sælger motiveres til at ringe ud noget oftere med et smil på.



Alle har styrker og svagheder i forhold proaktive telefonopkald. Vi arbejder os igennem dine.

### Effekten af denne workshop:

- 1) Sælgerne arbejder på at kvalificere deres egne salgstaler i telefonen.
- 2) Sælgerne motiveres til en proaktiv telefonadfærd og træner med virkelige leads.

© Insights Danmark, 2013. [www.insightsdanmark.dk](http://www.insightsdanmark.dk), 72 345 900, [kontakt@insightsdanmark.dk](mailto:kontakt@insightsdanmark.dk)







# Tak for opmærksomheden!

