

Säljcoachning

- Individuell utveckling av chefer och medarbetare

Nicke Rydgren | Partner
GREAT consulting

Vad är coachning?

Vad coachning är:

- ▷ En gemensam process som syftar till att rusta individen med:
 - Insikt & förståelse
 - Kunskap
 - Färdigheter
 - Möjligheter & utmaningar
- ▷ Ett sätt att kontinuerligt utvecklas på ett individuellt plan och bli mer effektiv

Vad coachning inte är:

- ▷ Regisserande och befallning
- ▷ Att enbart ge feedback och råd
- ▷ En konfrontation
- ▷ Ett ledarskapspåfund
- ▷ Terapi!

En viktig framgångsfaktor och förutsättning för säljcoaching är en öppen inställning och mottaglighet från både den coachande och coachade parten

Målgrupp & roll

- Coachningen riktar sig till alla typer av roller som har en mer eller mindre säljande roll, som ledare eller genomförare

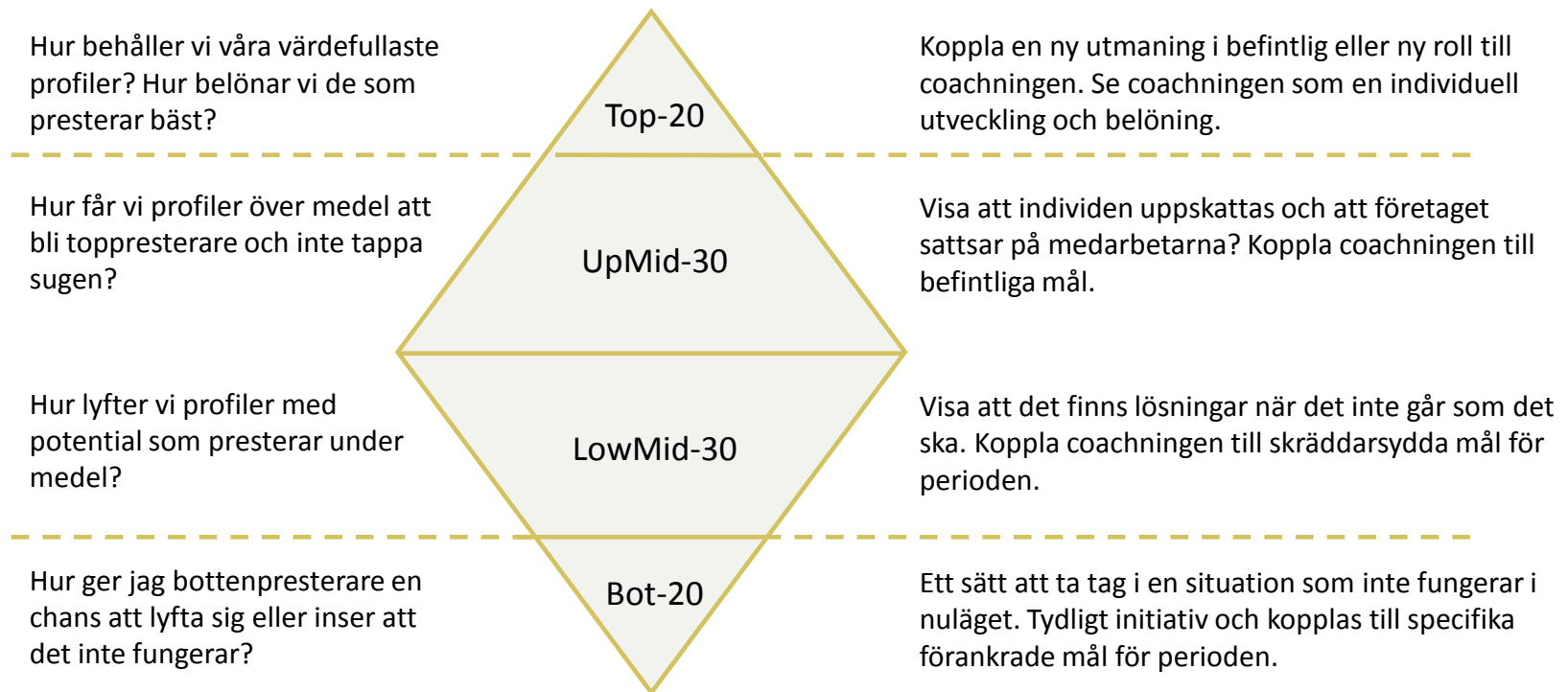
Beroende på roll, situation och utmaningar matchar vi en coachande konsult med rätt erfarenhet för att möta individens behov.

Exempel

<p>Chef</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Struktur • Styrning och kommunikation • Process
<p>Team Leader</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Grunder i coachande ledarskap • Mål, styrning och uppföljning • Metod och kommunikation
<p>Säljare Ute/Inne</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Drivkrafter. Motivation och mål • Planering och prioriteringar • Genomförande: Samtal & möten

Profiler

- Beroende på profilens nuvarande status och kapacitet används lite olika approacher



Innehåll

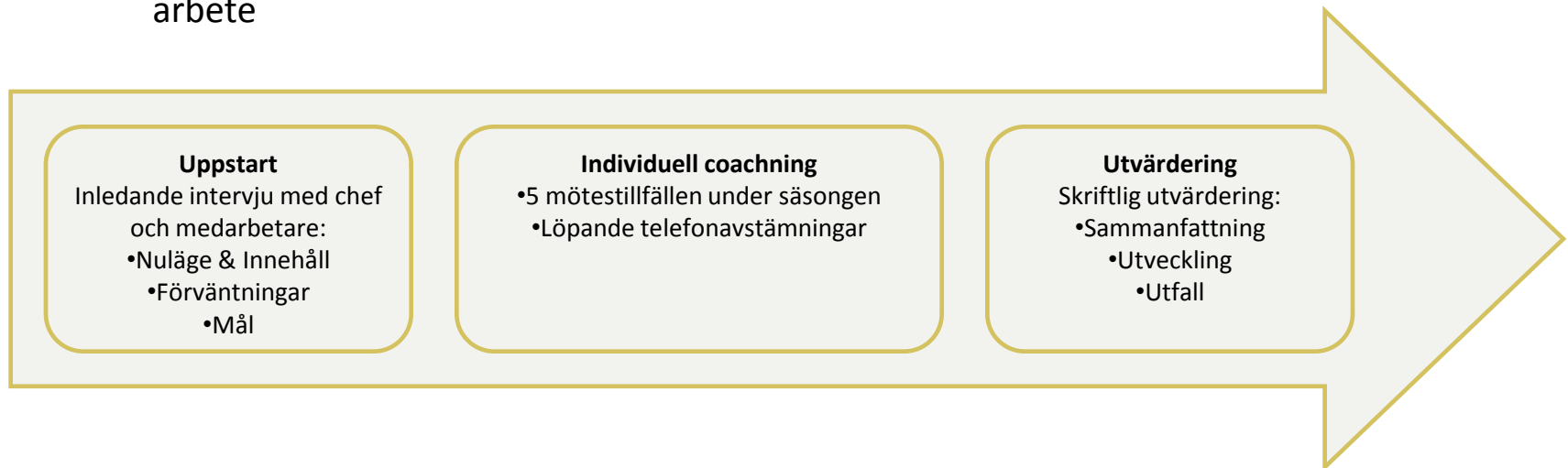
- Beroende på roll och profil skräddarsys innehållet utifrån individens behov och önskemål

▶ Exempel på ämnesområden (Berör både teori och praktik):

- Grunder i coachning, metod och metodik
- Planering, målstyrning och utveckling
- Säljprocess
- Öppen och positiv approach, säljande inställning och motivation
- Time Management
- Portföljplanering och kontoplanering
- Målstyrd försäljning och aktivitetsplanering
- Samtal- och mötesutveckling
- Kundbehovsorienterad och komplex försäljning
- Personlighetsanalys i försäljning och i team, konflikthantering

Upplägg

- ▷ Coachningen pågår under sex månader och avslutas med en utvärdering
 - Sessionerna består av en för- eller eftermiddag, alternativt på kvällstid
 - Mellan sessionerna genomför deltagare arbetsuppgifter som en del i sitt dagliga arbete



Appendix

- Kort om GREAT

Kort om GREAT

- Vi hjälper våra klienter att utveckla sin affärsverksamhet och försäljning, i allt från att ta fram nya strategier till att stödja säljorganisationen operativt

Verksamhet

Grundades 2002
Kontor i Sthlm & Örebro
25 medarbetare

Marknad

B2B
IT, telecom, tjänste- och
Industrisektorn

Målsättning

Att utveckla våra klienters
affärsverksamhet och
försäljning

Tjänster

- Våra uppdrag utgår ifrån strategiska, taktiska eller operativa utmaningar inom affärsutveckling och försäljning

Strategi

- Genomlysning och Analys
- Affärsutveckling

Taktik

- Styrning & Implementering
- Utbildning och utveckling

Operativt

- Business Support & Lead Management
- Säljcoachning

Nyckelord

- ▶ En **strategi** är en långsiktig handlingsplan som syftar till att uppnå ett specifikt mål. Strategier används för att underlätta förståelsen för och genomförandet av att lösa problem och hantera utmaningar.
- ▶ En **taktik** är de medel och metoder som används för att genomföra en strategi: Planerade och plötsliga aktiviteter som situationen kräver och som resulterar i att milstolpar nås på vägen mot det övergripande målet.
- ▶ **Operativa** aktiviteter är de enskilda handlingar och processer som genomförs inom en organisation.
- ▶ I en organisation sätter i regel VD och ledning **strategin**, **taktiken** hanteras av avdelnings- eller områdeschefer och det **operativa** genomförandet hanteras av gruppchefer och medarbetare.