

Udvikling og acceleration af salget

Hvorfor?

Når salget skal udvikles, så kræver det en ny tilgang til og adfærd omkring planlægning og eksekvering af salgsarbejdet hos virksomhedens kunde- og salgsansvarlige.

En adfærd, der tilstræber at få **kunden i centrum og gennem øget proaktivitet**.

En ændring i salgsadfærd kræver nye vaner i forhold til hvordan der bygges bro mellem produkter/ydelser og kundernes behov i markedet. Det kræver en proaktiv adfærd hos salgs- og kundeansvarlige og det kræver ikke mindst en god og struktureret planlægning af salgsaccelerationen.

Et samarbejde med mig omkring udvikling og acceleration af salget i jeres virksomhed vil skabe resultater med det samme i form af:

- ❖ En effektiv go-2-market strategi
- ❖ Forbedret og proaktiv adfærd hos salgs og kundeansvarlige
- ❖ Bedre pipe-line og med bedre kvalitet
- ❖ Større succes på salgsmøder
- ❖ Nye kunder
- ❖ Fastholdelse af eksisterende kunder

Temaer:

Træningsforløbet tilpasses til jeres konkrete behov og situation. Derfor vil et samarbejde altid blive indledt med et møde hvor vi sammen får lagt et udviklings- og træningsforløb der passer til jeres organisation. Temaer kan være:

- ❖ Go-2-market strategi;
 - Markedsudvikling, markedsudvidelse, produkttilpasning og udvikling mv.
 - Hvad leverer vi, hvorfor og til hvilke segmenter? Value proposition design
- ❖ Salgsledelse og planlægning
 - Hvem er relevante kunder - og relevante beslutningstagere hos kunder?
 - Identifikation af potentielle kunder/leads i netværk
 - Key account strategi
 - Hvem kontakter, og hvornår kontaktes kunder?
 - Hvordan måler vi vores succes?
- ❖ Kundekontakt med størst mulig effektivitet
- ❖ Kundemødet – fokus på kundens behov og udfordringer, kunden i centrum
- ❖ Fastholdelse af kunder gennem struktureret planlægning



Samarbejdsform:

Salget udvikles og accelereres over 4-5 arbejds- og træningsmoduler, samt en række 1:1 samtaler, under og efter forløbet. 1:1 samtalerne skal sikre forankring af den adfærd, som der arbejdes med at ændre som en del af forløbet. Deltagere arbejder med egne kundeemner og salgscases hele vejen gennem forløbet, der typisk foregår over 3-6 måneder. Resultater måles gennem fastsatte mål omkring økonomi, ønsket adfærd hos deltagere mv.

Mere information og booking af uforpligtigende møde:

Du/I er meget velkomne til at kontakte mig angående priser eller mere information om hvordan vi kan sammensætte et forløb til din virksomhed. Mine kontaktinformationer fremgår nedenfor. Jeg kommer gerne ud til et møde så vi sammen kan undersøge jeres konkrete situation og behov for udvikling og acceleration af salget i jeres virksomhed.

Kontakt:

- ❖ Mobil: 22 22 21 43
- ❖ Mail: karsten@karsten-nielsen.dk
- ❖ Web: www.karsten-nielsen.dk

Om Karsten:

I min rådgivning til mennesker og virksomheder trækker jeg dels på min livserfaring såvel som på kompetencer fra mit arbejdsliv.

I relation til min rådgivning til virksomheder og organisationer, trækker jeg på mine erfaringer og kompetencer fra mere end 20 år i videns- og projektvirksomheder:

+20 år med udvikling og ledelse:

- ❖ Rådgivning
- ❖ Forretningsudvikling
- ❖ Bæredygtig udvikling
- ❖ Projektudvikling og -ledelse
- ❖ Salg- og forretningsledelse
- ❖ Teamledelse

