Säljcoachning för enmansföretagare.

Att få förutsättningar för att navigera i finansiellt förändringsklimat.

Bakgrund

I det rådande företagsklimat med nuvarande och kommande finansiella utmaningar är det lätt att känna sig vilsen. Vardagen som fungerat väl hittills kommer eventuellt inte att fungera på samma sätt framåt, då det krävs nya sätt och beteenden för att hantera den kontext som blir den kommande vardagen. Det som fungerade innan kommer inte att vara lika framgångsrikt utan att ställa om.

Med proaktivt och strukturerat arbete kan man utan större svårigheter ställa om både mindset och beteende för att fortsatt vara relevant för befintliga och nya kunder. Det svåra är ofta att göra det enkla och känna trygghet i att tro på det man gör.

Därav vikten att få ett stöd och ett utifrån perspektiv där inspiration och coaching står i centrum, för att inte fastna i egna tankemönster och valda sanningar. Att få dela erfarenhet med andra i ett sammanhang, skapa egen struktur, få kraftfulla säljverktyg och sätta mål som följs upp, möjliggör ökat resultat och prestation. Detta skapar också ett ökat välmående som är minst lika viktigt för att upprätthålla det långsiktiga företagandet och orken.

Programmet lämpar sig för alla som har någon form av kundkontakt, såväl nya som erfarna. Deltagaren får utöver mål och struktur även tips och verktyg för att övervinna mentala hinder.

Roadmap under en 3 månaders period

1. Förberedande eget arbete inför uppstarten utifrån ett antal frågeställningar.
2. Inledande kick off workshop med bland annat försäljningsutbildning och sätta egen prioriterad plan med mål/nyckeltal samt målsatta aktiviteter för att öka effekten av sitt säljarbete.
3. Måluppföljning och utfall med coaching varannan vecka
4. Uppföljning efter 3 månader i en resultatworkshop där gemensamma lärdomar dras samt nya mål och aktiviteter för kommande period.

Förutsättningar finns för att kontakter knyts för att fortsätta ses och stötta varandra under egna former.

2. Inledande kick off workshop förmiddag.

Förmiddag. Praktiska säljverktyg, försäljningens grunder samt försäljningspsykologi som väl grundar och inspirerar att komma igång med nya beteenden.

- Innehåller bland annat
  - Kommunikation för ökat inflytande och styrning av säljprocessen.
  - Mentala tips på hur man ökar sitt fokus på det man kan påverka.
  - Människors grundkänslor som medvetet och och omedvetet påverkar beslutsprocessen.
  - Definitionen av försäljning.
  - Försäljningens grunder.
  - BÖNT modellen. (en enkel kundanalys. Behålla, öka, nya och tacka nej till)
  - Försäljnings faser från start till avtalsskrivning med bland annat tekniker för behovs analys.
  - Hur öka kundens lojalitet till dig och viljan att rekommendera dig.
  - Hållbarhet och tankar kring kundens önskan kopplat till deras hållaberhetspolicy.
  - Invändningsbehandling för att lyckas med fler affärer och aktiv lyssning

2. Inledande kick off workshop eftermiddag.

- Olika typer av mål, förhållningssätt till mål och val av målmodell som passar varje deltagare bäst.
- Ställningstagande för eget ansvar och disciplin att göra rätt saker i vardagen.
- Eget arbete och framtagande av individuella mål och aktiviteter som styr mot din årsomsättningen.
- Presentation av sina prioriterade satta mål och aktiviteter för gruppen för att öka eget ansvar.
- Ansvarsområden.
- Tidsramar framöver och agendan för de kommande 3 månaderna.
- Summering dagen.

3. Mål uppföljning och coaching varannan vecka.

Avstämning sker varannan vecka under max 60 minuter kopplat till var och ens prioriterade mål, aktiviteter och framsteg.

Agenda vid måluppföljning.

Incheckning med goda nyheter.

- Individuella rapporter på mål och utfall.
- Framgångar och lärdomar.
- Eventuella motgångar och lärdomar.
- Viktigast för mig att prioritera till nästa avstämning?
- Ev. kroka arm med någon av de andra deltagarna till nästa rapportering.

4. Uppföljnings workshop 3 månader efter starten.

Vi samlas för att utvärdera, utbyta lärdomar och erfarenheter.

Var och en rapporterar sina framgångar och utfall på sina egna satta mål.

Goda exempel belyses för att öka kunskapsspridningen.

Därutöver sätter var och en nya mål för det kommande kvartalet för att upprätthålla de nya vanorna, kunskaperna och insikter.

Förutsättningar finns för att kontakter knyts för att fortsätta ses och stötta varandra under egna former.

Metod

Du blir inspirerade och motiverad genom presentationer, dialoger, utväxling av erfarenheter och gruppövningar. Vi sätter tidigt en ”vi känsla” och ett sammanhang där känslan av att lyckas är stor. Möjligheter att kroka arm med andra i gruppen kommer att finnas. De täta uppföljningarna leder till ökad egenvald disciplin att göra rätt sak i vardagen med ett förbättrad utfall och resultat.

Du får ta del av programmets coach som bidrar med styrning och 30 års erfarenheter från försäljning, ledarskap, beteendevetenskap. Processen är väl beprövad och uppskattad där du får de bästa möjligheterna att arbeta med din egen framdrift och målsättning efter dina behov. Säljverktygen är åt det praktiska hållet och kan användas med framgång från dag 1.

Fredrik Wall

30 års erfarenheter från försäljning, ledarskap, coaching, kultur och beteendevetenskap i stora och små bolag som ett antal ägarledda bolag.

10 år totalt som företagare, både eget och i samägda bolag upp till 15 anställda med nationella och internationella uppdrag.

Några av erfarenheterna:

Nationellt uppdrag för ägarlett bolag i att ändra säljkulturen.

Genomfört, tränat, inspirerat och coachat över 2000 chefer.

Genomfört, tränat, inspirerat och coachat över 2000 säljare.

Stöttat och genomfört utbildningar, utveckling och förändringsprocesser i över 200 bolag.

Kontakt

Fredrik Wall

Wall management consulting WMC AB
wmc@fredrikwall.com
linkedin.com/in/fredrikwall

Tel. 0760508375

Tack!

Kontakt: Fredrik Wall | Management Consultant | wmc@fredrikwall.com | 0760 50 83 75