



Complex Sales Development

- När säljarna måste behärska både projekt och relationsbyggande -

Bakgrund	Du anser att företaget sysslar med koncept- och/eller projektförsäljning. Kanske tycker du att det är svårt att få rätt driv i processen. En anledning är svårigheten att kombinera den vänstra hjärnhalvans förmåga med den högra. Komplex försäljning tar tid och bör bedrivas i strukturerad projektform, samtidigt som erbjudandet ska uppfattas som kreativt av olika personligheter. Du känner att förmågan att balansera dessa färdigheter är nyckeln till bättre säljare och Key Account Managers.
Complex Sales Development	Complex Sales Development utgår från att företaget erbjuder sina kunder komplexa system- och tjänstelösningar. Säljarna ökar sin förståelse för strategisk försäljning med adderade affärsvärden, och får träning i ledning av säljprojekt. Vidare sker träning i att bedöma vilken kommunikationsprofil köparens kontaktpersoner/projektdeltagare har. En värdefull kompetens som skapar mottagarfokus och säkerställer att ditt team matchar kundens, även på det personliga planet. All försäljning bygger i grund och botten på förtroende mellan människor, därför utbildas säljarna i Power Mapping (kartläggning av kundens profiler och relationer). Resultatet är en försäljningsavdelning som bättre än tidigare klarar: • att driva komplex försäljning och skapa affärer tillsammans med kunden • merförsäljning p.g.a. ett mer personorienterat beteende (KAM) • konkurrens eftersom nytt kundfokuserade beteende uppfattas som positivt
Leveranser	• Bedömda intervjuresultat enligt överenskomna kriterier • Change Score Card. Säljningsavdelningens förmåga att göra affärer nulägesvärderade och knutna till förslag på förändringsmål relaterade till börsläget • Säljcase bearbetat – projekt och Power Map samt profilerad bemanning
Angreppssätt	Ledningsmål Förberedelser Intervjuer Utbildning i projektför- säljning Change Score Card Profilkurs Case Study Presentation • Genomgång med ledningen – fastställa strategiskt behov av IT • Förberedelser – genomförandeplan och intervjumaterial. Intervjuer genomförs • Utbildning i projektförsäljning baserat på Power Map och arbetssättet projekt • Change Score Card utvecklas – blottlagda svagheter i säljningsavdelningens förmåga • Profilkurs genomförs – se separat prospekt • Vunna erfarenheter används för att studera ett verkligt fall. Projektplan, Power Map utvecklas samt, ur profileringssynpunkt, lämplig bemanning beslutas
Mer information	Spantets hemsida www.spantet.se eller maila till: info@spantet.se