



Udviklingsbanen



Et forum hvor sælgere og rådgivere arbejder med kendte udfordringer fra hverdagen

Formål

Udviklingsbanerne har til formål at udvikle sælgere og rådgivere til fordel for afdelingen, virksomheden, virksomhedens kunder og medarbejderen selv. Der bliver delt viden og etableret rammer, hvor deltagerne lærer af hinanden gennem træning, observationer og refleksioner. Udviklingsbanerne er et forum hvor de respektive salgs- og rådgivningskunders styrkes, og hvor træning og udvikling i hverdagen kobles sammen. Udviklingsbaner skal ses som et supplement til de traditionelle salgskurser.

I udviklingsbanen kan der bl.a. arbejdes med nysalg (nye kunder med eksisterende produkter), mersalg (udvikling af kunder) og fastholdelse (merværdiskabelse for loyale kunder), forhandlingsteknik, de svære kunder (herunder konflikter med kunder) osv.

Hvad er det der gør udviklingsbanen anderledes?

Det er en udviklings- og træningsbane, hvor "kunderne/samarbejdspartnerne" er inviteret ind, og konsulenternes færdigheder afprøves inden det bliver implementeret i hverdagen – en form for salgfitnesscenter

Vi udfordrer og arbejder med de personlige mønstre, barrierer og brancherelaterede paradigmer i kundekontakten

Vi arbejder med både relationen i salget og de salgstekniske færdigheder – herunder det der opstår når en sælger og kunde møder hinanden første gang, anden gang osv.

Vi arbejder meget målrettet og objektivt med, hvornår kunden føler sig hjulpet, og hvornår kunden ikke gør – samt hvad det er der gør, at kunden netop føler sig hjulpet.

Konsulenterne/sælgere/rådgiverne får feedback, både fra os, hinanden, "kunderne" og lederen – en form for dialogisk 360 graders måling

Det bliver lettere at finde konkrete udviklingspunkter og fokusområder for den enkelte deltager – både når det gælder relationsaspektet og det mere salgstekniske. I denne form er der meget større vidensdeling mellem sælgerne.

Udviklingsbanen er oplagt:

- Som et salgsboost til salgsorganisationen der har et stærkt teoretisk og erfaringsmæssigt fundament
- Ved lancering af nye produkter
- Før nye kampagner
- Som forberedelse til messer

Målgruppen

Målgruppen er afdelinger med sælgere og rådgivere der arbejder med BtB. Gruppen som helhed skal have et grundlæggende teoretisk og erfaringsmæssigt niveau omkring kundekontakt. Det kan specifikt være rådgivende organisationer, kreditforeninger, banker, advokater og revisorer.

Mål, udbytte og værditilvækst

Vi fastlægger sammen med vores kunder helt konkrete målsætninger for træningen i udviklingsbanen og enhver træning starter med at disse målsætninger drøftes med deltagerne. Der sikres såvel ejerskab for konkrete mål inden træningen påbegyndes. Der følges både undervejs i forløbet samt efter forløbet op på disse mål og implementering af nye rutiner sikres.

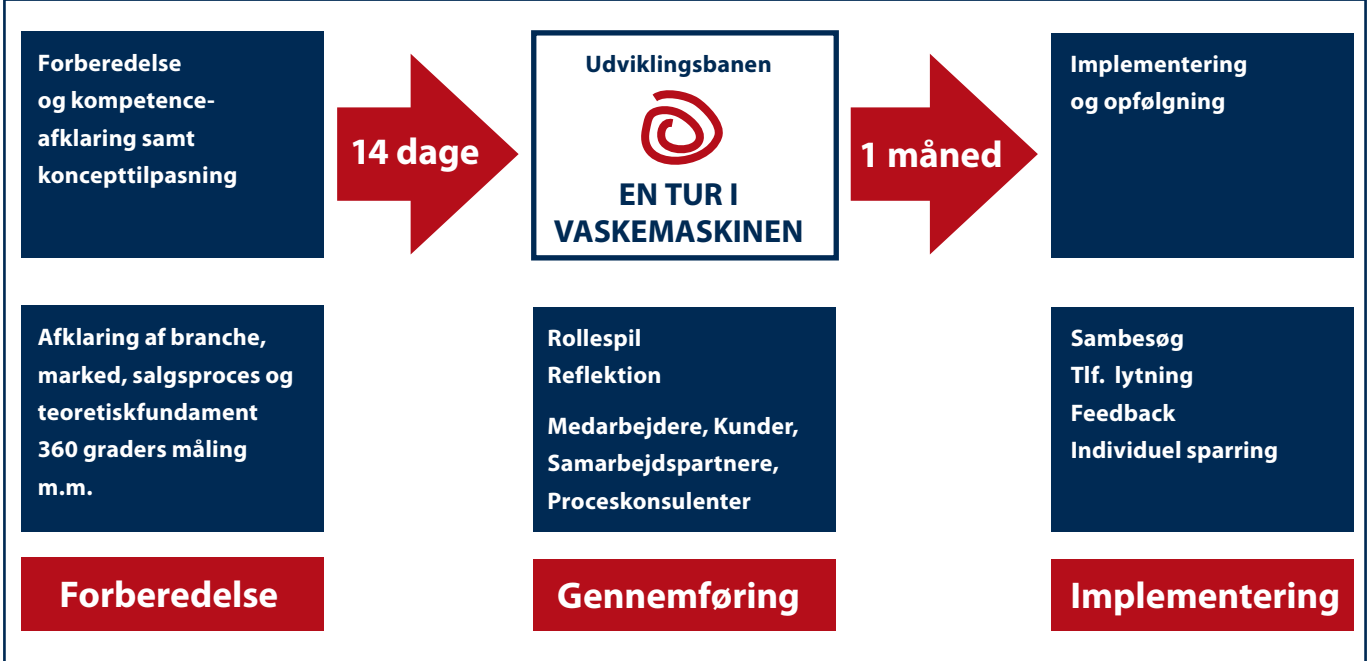
Vi arbejder hele tiden med at optimere best practise og sikrer at virksomhedens overordnede målsætninger, strategier, vision, mission og værdier er i centrum gennem hele træningen. Deltagerne tilføres ny energi og kompetencer – viden omsættes til færdigheder og det umulige bliver muligt.



Udviklingsbanen



UDVIKLINGSBANEN - SELVE FORLØBET



EN TUR I VASKEMASKINEN

