

Diplomerad Säljledare

Utvecklingsmål

Kursen "Diplomerad säljledare" ger direkt användbara verktyg för deltagare som vill få ut ytterligare av sin säljkår. Produkter, organisation, säljare och marknad finns ju redan där och fungerar bra idag, men hur får man dessa att samverka till ett ännu bättre resultat?

Utvecklingsmålet är att ge ökad möjlighet att styra säljare:

- mot ökade intäkter
- mot större affärer
- mot lönsammare försäljning

Innehåll

Dag 1 och 2

- Säljledarens ansvarsområde
- Målstyrning
- Budgetering
- Säljandets resultatfaktorer
- Planeringssamtal
- Säljinsatsplaner
- Time management
- Träning av säljare
- Att vinna konkurrenters kunder
- Styrning av lönsamheten

Projektarbete 1

Här får Du möjlighet att välja några utvecklingsområden på hemmaplan. Att testa och få hjälp.

Dag 3

- Uppföljning av projektarbetet
- Key Account Management och Big Deal - nyckelaffärer
- Rekrytering och introduktion
- Sambesök
- Feedback till säljare

Projektarbete 2

Du skall i detta skede pröva olika beteenden som säljledare.

Det kan vara t ex:

- Att motivera
- Att engagera trötta säljare
- Att ta tag i besvärliga situationer

Dag 4

- Uppföljning
- Ledarskap
- Hur får Jag auktoritet?

Metod

Varje deltagare arbetar under kursen med den egna säljledande rollen.

Kursens längd

2 + 1 + 1 dagar.