

roberta[©]

Salgstræneren

» Udnytter jeres medarbejdere til fulde deres personlige og faglige netværk i salgsarbejdet?

Salg via personlige relationer og faglige netværk er for mange virksomheder den vigtigste kilde til omsætning.

Hvor meget betyder personlige netværk for jeres salg? Vil I gerne blive bedre til relationssalg og sælge mere?

Roberta[©] er et salgs-træningsværktøj der lærer deltagerne at udnytte det fulde salgspotentiale i personlige og faglige relationer.

Roberta[©] er nyskabende fordi alle deltagere øver sig i relationssalg som en naturlig del af hverdagen, ved at modtage opgaver på mail.

En opgave fra Roberta er fx:

fra: opgave@roberta.nu
til: claus.jensen@company.dk

Hvad er din bedste indgangsreplik for at genaktivere en relation eller gøre en ikke forretningsorienteret relation til et møde omkring forretning? Du fortæller en af dine kolleger om din indgang, og I bruger et par minutter på at brainstorme på forskellige indgangsvinkler.

Venlig hilsen
Roberta



roberta[©]

Salgsstræneren

Roberta forløbets 5 trin

1

Temperaturmåling
af relationsalg der
tilrettes så den bliver
firma specifik.



2

Seminar hvor
deltagerne stifter
bekendtskab med
teori og proces.



3a

Opgaver pr. mail
sendes jævnligt ud
til deltagerne.



3b

Modtageren øver sig
ved at bruge opgaver
direkte i salgsarbejdet,
så øvelserne kan ses
på bundlinien!



3c

Selv-evaluering
Når opgaven er
udført, udfyldes
en hurtig
vurdering af
egen indsats.



ca. 6 ugers træningsperiode med 1-2 opgaver pr. uge →

4

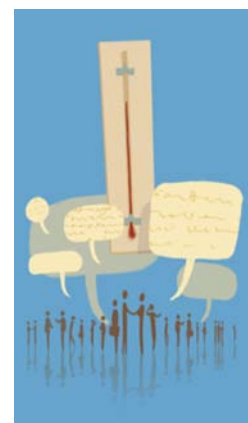
**Opfølgings-
seminar**

Hvordan er det
gået? Hvordan
fastholdes salgs-
indsatsen?



5

**Effektmåling: Hvor
meget mere sælger vi**
gennem netværk og
personlige relationer?



roberta[©]

Salgsstræneren

Varighed

Roberta[©] kører som et forløb, der varer ca. 6 uger, med en konsulent der afvikler workshops af i alt ca. 1-1½ dages varighed.

Relationssalg er de fleste virksomheders livsnerve

Elevated har spurgt et udsnit af danske virksomheder, store og små, om deres salg gennem netværk. Resultatet er, at de undersøgte virksomheder i snit skaber 70% af deres omsætning gennem personlige relationer. Når det har så stor en betydning, så bør salg gennem netværk stå højt på dagsordenen; det bør inspireres, trænes og styrkes så det skaber grobund for virksomhedens vækst.

Videnskabelig dokumentation for effekten

I Time Magazine juni 2009 kunne man læse om en undersøgelse der påviser, hvordan opgaver og påmindelser via email øger læringen og handlingerne markant, især når de kombineres med traditionelle læringsmetoder. Undersøgelsen er offentliggjort i det anerkendte tidsskrift "American Journal of Preventive Medicine".

roberta[©] - salgsovelser der kan ses på bundlinien

www.mindbiz.dk

eller

tlf 70 26 90 50

Roberta[©] er et avanceret databasesystem og organisatorisk læringsforløb udviklet af Elevated ApS. Elevated udvikler innovative værktøjer og læringsspil til sælgere, ledere og konsulentverdenen. Læs mere på www.elevated.dk