

roberta[©]

Salgsstræneren

» Udnytter jeres sælgere deres fulde potentiale til at lave behovsorienteret salg?

I rådgivende og komplekst salg er det alt afgørende, at sælgeren/rådgiveren lader kundens behov være styrende for dialogen og salget.

Det betyder også, at sælgeren skal passe på ikke at lade sin faglighed få overtaget i salgssituationen.

Roberta[©] er et salgstræningsværktøj der lærer deltagerne at udfolde det fulde salgspotentiale i kundedialogen.

Roberta[©] er nyskabende fordi alle deltagere øver sig i behovsorienteret salg, som en naturlig del af hverdagen, ved at modtage opgaver på mail. En opgave fra Roberta er fx:

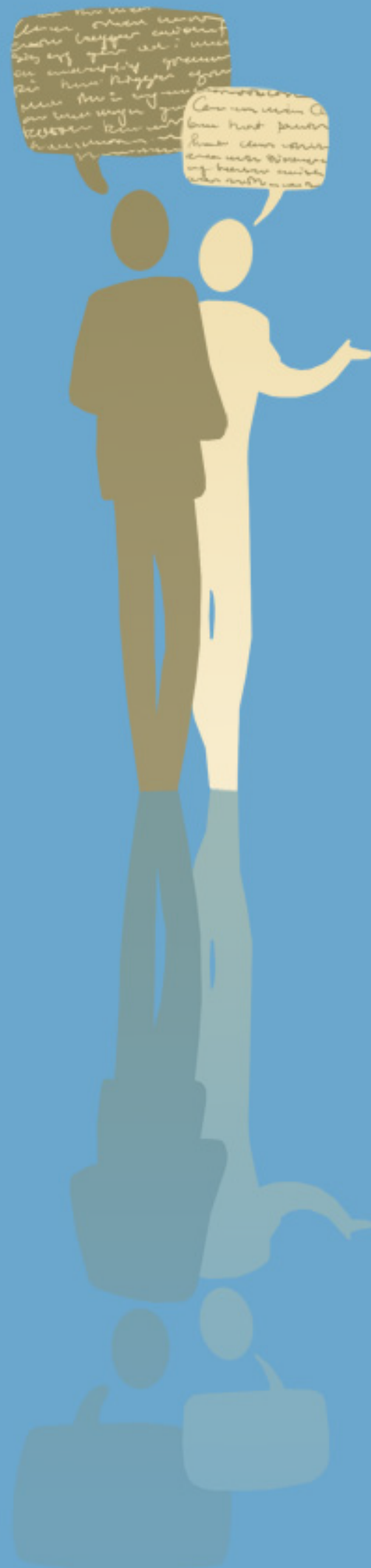
fra: opgave@roberta.nu
til: claus.jensen@company.dk

På næste kundemøde skal du fokusere på indvendingsbehandling. Du skal på kundemødet øve dig i de metoder du har lært om behandling af kundens indvendinger.

[Klik her](#) for at se teori om opgaven.

Når du har løst opgaven skal du give dig selv point for opgaveløsningen. [Klik her](#).

Venlig hilsen
Roberta



roberta[©]

Salgsstræneren

1

Baseline

Der kan laves en måling af salgskompetencer som indledning.



2

Kursusaktiviteter

Der laves de nødvendige aktiviteter; nogle gange mange dage, andre gange få timer.



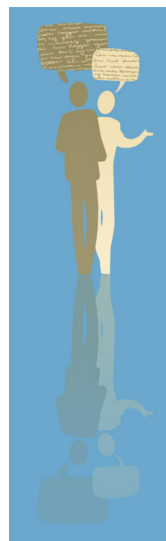
3a

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

Opfølgingsseminar

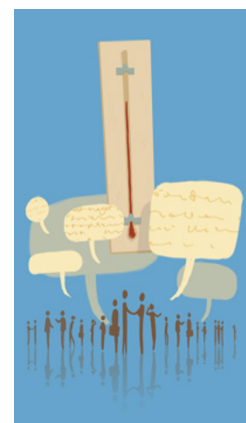
Hvordan er det gået? Hvordan fastholdes salgssindsatsen?



5

Effektmåling

Gennemførelse af baseline målingen igen for at vurdere resultaterne.



roberta[©]

Salgsstræneren

Varighed

Roberta[©] kører som et forløb, der typisk varer 4 - 6 uger, som en del af et salgsudviklingsforløb. Det vil sige, at der altid er kortere eller længerevarende læringsaktiviteter før Roberta og at der er altid er en afsluttende workshop hvor deltagerne uddrager læringen af Roberta forløbet via en personlig rapport.

Sælgeren skal være bevidst om sin salgadfærd

Udvikling af gode salgskompetencer kræver repetition, refleksion og feedback. Roberta er et redskab, der i hverdagen styrker træningen af den nye læring. Ligeledes sikrer evalueringfunktionen, at sælgeren får reflekteret over sin egen adfærd. Feedback kommer fra kunden, ved at sælgeren både oplever resultaterne af den ændrede adfærd og måske også får direkte respons fra kunden.

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

Ring på tlf: 70 26 90 50
www.mindbiz.dk

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