

Dag 1

**Test: Hvor stærk er jeres
sammenhængskraft i salget?**

7 dages salgsschallenge

INTENZ

Mål & resultater

Ja	Nej	Spørgsmål
		Vores nøgle KPI'er / mål fortæller, om vi når strategien
		Vi måler både på "leading" og "lagging" indicators - altså både på resultat og aktivitetsniveau
		Alle måltal er synlige for alle involverede afdelinger / personer
		Vi har en klar og effektiv proces for at kommunikere resultater og fremdrift til hele organisationen
		Vores KPI'er / mål er defineret på både virksomhed, team og individ niveau
		Total antal

Salgsstrategi

Ja	Nej	Spørgsmål
		Vi har veldefinerede ønskesegmenter, så det er klart, hvornår specifikke kundeemner skal prioriteres / ikke prioriteres
		Vi har defineret en ønsket brandposition
		Vi har defineret, hvilke produkter og løsninger vi går i markedet med
		Vores salgsprocesser er defineret i nøje overensstemmelse med ønsket salgsfilosofi og salgsmetode
		Vi har en klart defineret taktik (argumenter / USP'er, spørgsmål, content, SLA'er) for alle relevante salgssituationer (servicesalg, løsningssalg, relationssalg, rådgivningssalg)
		Total antal

Struktur & processer

Ja	Nej	Spørgsmål
		Salg / marketing / andre involverede afdelinger deler KPI'er
		Salg / marketing / andre involverede afdelinger holder løbende statusmøder og giver hinanden feedback / udvikler nye tiltag sammen
		Salg / marketing / andre involverede afdelinger har fuld indsigt i hinandens arbejde, planer og operationelle mål
		Roller og ansvar er klart defineret langs kunderejsen
		Det er klart defineret, hvordan og hvornår der skal laves overleveringer mellem marketing, salg og service / leverance
		Total antal

Kendskab

Ja	Nej	Spørgsmål
		Alle kender til strategien på virksomheds, team og individ niveau
		Overleveringer mellem afdelinger sker gnidningsfrit
		Egen afdelings taktikker og operationelle mål er forstået og kendt
		Andre afdelingers taktik og operationelle mål er forstået og kendt
		Kunderejserne er forstået og kendt
		Total antal

Holdninger

Ja	Nej	Spørgsmål
		Strategien er meningsgivende og motiverende for den enkelte
		Den enkeltes rolle i strategien er meningsgivende og motiverende
		Ønsket adfærd ift. samarbejde med andre afdelinger er meningsgivende og motiverende?
		Nye værktøjer eller content, som skal bruges i salgsprocessen, er meningsgivende og motiverende?
		Produkt / løsning / pris pakker er meningsgivende og motiverende?
		Total antal

Adfærd

Ja	Nej	Spørgsmål
		Første kontakt med kunder er i overensstemmelse med salgsfilosofi, ønsket brandposition og defineret salgsproces
		Adfærd i første møde med kunder er i overensstemmelse med salgsfilosofi, ønsket brandposition og defineret salgsproces
		Adfærd i kontrakt- / forhandlingsfasen stemmer med salgsfilosofi, ønsket brandposition og defineret salgsproces
		Adfærd i on-boarding fasen stemmer med salgsfilosofi, ønsket brandposition og defineret salgsproces etc.
		Adfærd i loyalitetsfasen stemmer med salgsfilosofi, ønsket brandposition og defineret salgsproces etc.
		Total antal

Overfør dine scorere fra siderne ovenfor:

Mål & resultater – antal JA'er: _____

Salgsstrategi – antal JA'er: _____

Struktur & processer – antal JA'er: _____

Kendskab – antal JA'er: _____

Holdninger – antal JA'er: _____

Adfærd – antal JA'er: _____

Total – antal JA'er: _____

Din score

Hvor stærk er jeres sammenhængskraft?

0 til 8 point:	Ingen
8-15 point:	Lav
15-20 point:	Nogen
20-25 point:	Stor
25-30 point:	Verdensklasse

Noter

Notér dine øvrige refleksioner og tanker, som er kommet på baggrund af dagens video

Notér dine oplevelser, når du fortæller andre om det, du har set

Baseret på dagens læring, notér hvor du ser jeres vigtigste indsatsområder