

Dag 3

Sådan forbedrer I jeres hitrates i det fremtidige salg

7 dages salgsschallenge

I N T E N Z

Checkliste

- Se video dag 3
- Udfør nedenstående øvelser
- Gennemfør mindst én dialog med en person i dit netværk, hvor du fortæller om din læring af første video – genfortæl udbyttet og værdien



Definér hvilken drømmekunde, der er den rette for jer – segment, branche, størrelse osv. – og vurder samtidig, hvor ofte i rammer den type kunde:

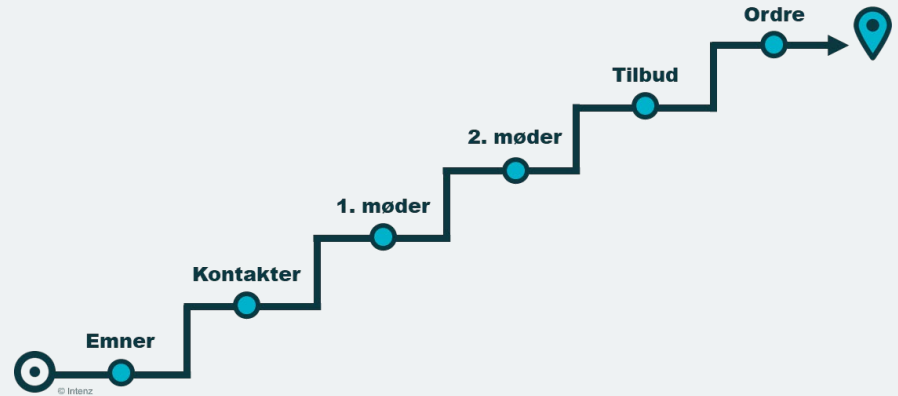
Noter:



Overvej om I som helhed og som sælger har indsigt nok i, hvad der skal til for at ramme jeres tal.

Kender I vejen til ordre og hvor effektive I er i de enkelte faser?

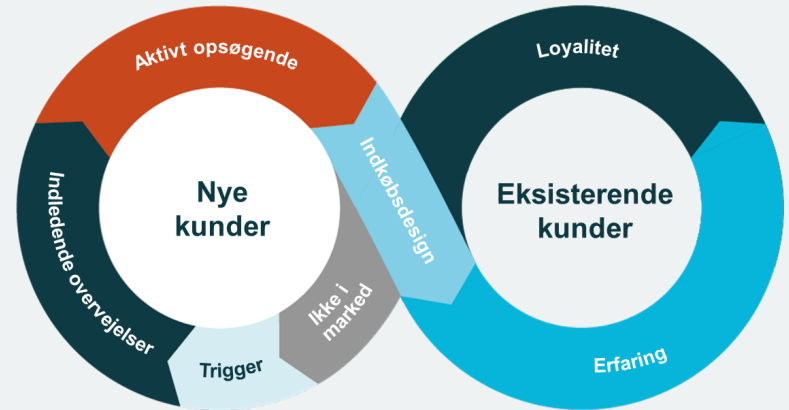
Noter:



Vurdér hvilke step i salgsprocessen, der skal gennemføres på hvilken måde og af hvem for at kunne ramme kunderejsen optimalt.

Og vurdér samtidig i hvilken grad I rammer optimalt i dag?

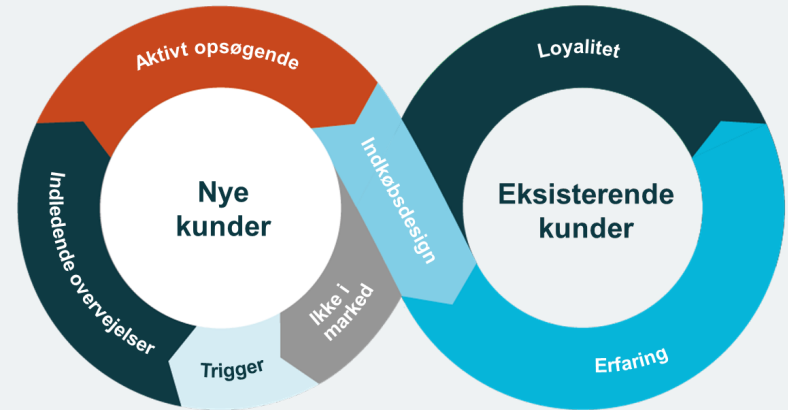
Noter:



Definer hvilke handlinger der skal ske i hvilke steps i salgsprocessen.

Med hvilken adfærd og kvalitet skal I ramme kunden og hvilke kanaler er de rigtige?

Noter:



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