

Dag 4

Sådan øger du effektiviteten og sikrer mere salgstid

7 dages salgsschallenge

I N T E N Z

Checkliste

- Se video lektion nummer 4
- 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



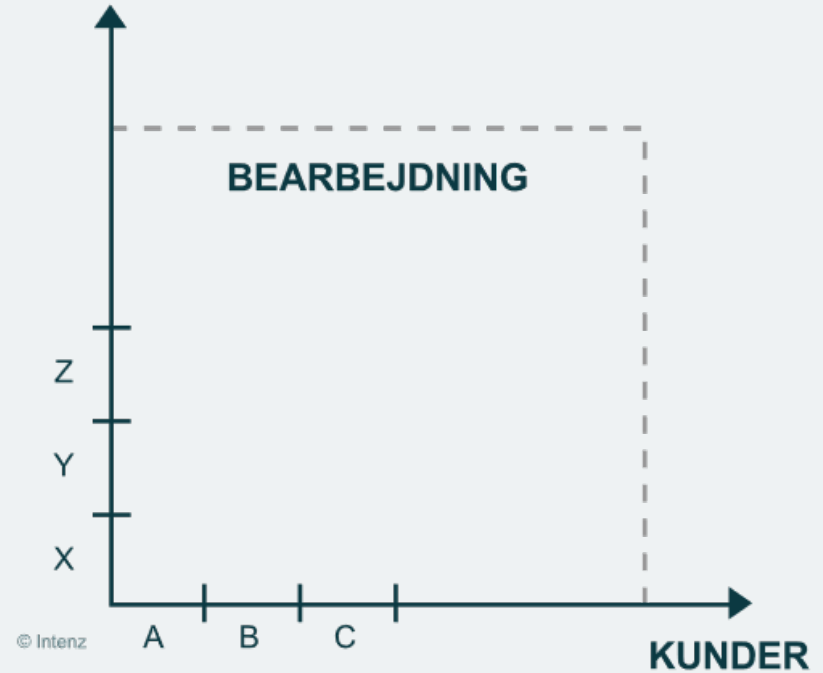
Kig ind i jeres kundeplatform.

Hvor godt har I styr på
segmenteringen
(Kunde-kategorierne)?

Hvor meget anvender I det til
at prioritere jeres indsatser?

Noter:

POTENTIALE

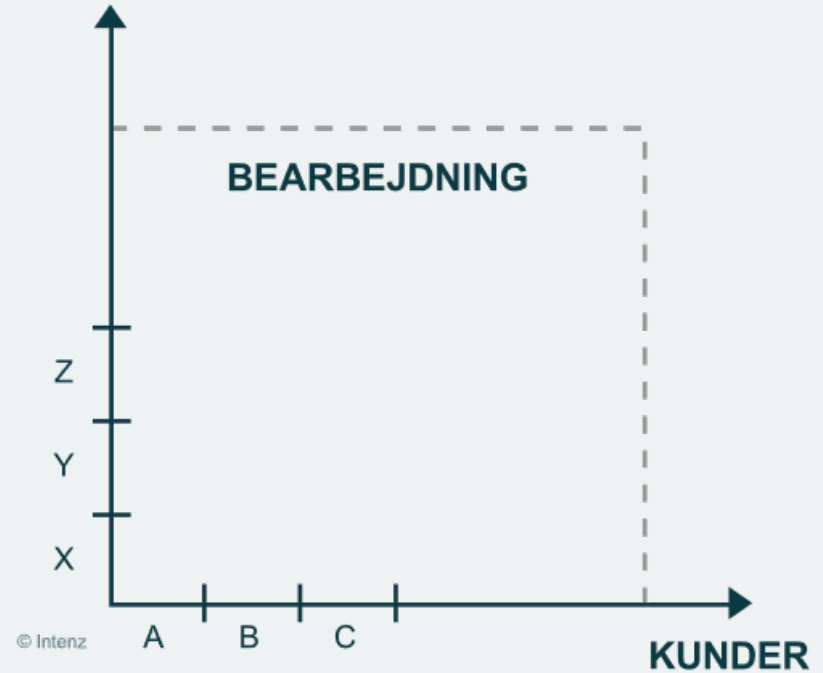


Lav en vurdering af, hvor meget I kan hente i salget ved udelukkende at fokusere på mer-, op- og krydssalg.

Vurdér hvem der skal gøre det?

Noter:

POTENTIALE

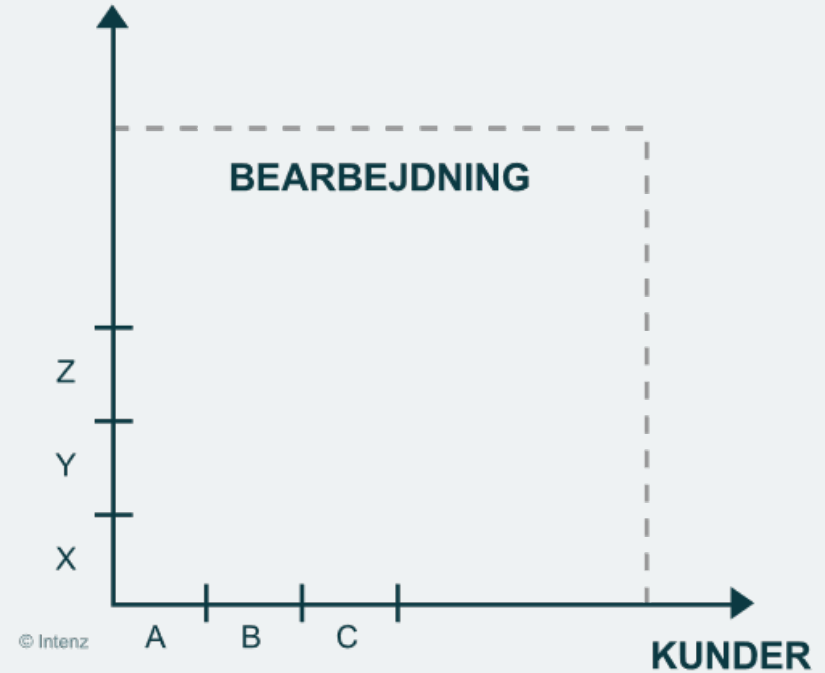


Undersøg hvor meget af jeres salg der sker ved proaktiv planlægning af kundekontakter.

Og hvor meget der sker reaktivt fordi det tilfældigt opstår?

Noter:

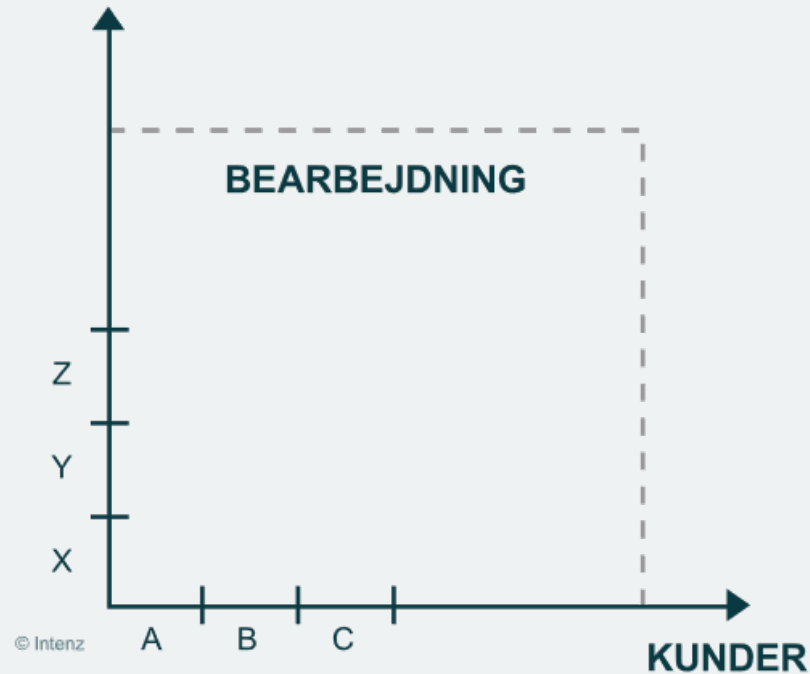
POTENTIALE



Lav en samlet vurdering af, hvor i kundeplatformen, I har de vigtigste indsatsområder?

Noter:

POTENTIALE



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