

Dag 5

Sådan undgår du at jeres
salgsudvikling fejler

7 dages salgsschallenge

INTENZ

Checkliste

- Se video lektion nummer 5
- 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 jeres vigtigste resultatmål i den kommende salgsudvikling.

Eksempelvis: Øge Customer Lifetime Value (CLV) med 15%

Noter:



Definér hvilke grupper i virksomheden, der skal defineres ønsket adfærd og holdninger for.

Begynd øvelsen med at definere den ønskede adfærd.

Noter:



Med udgangspunkt i opstillingen af den ønskede adfærd – lav en baseline-vurdering.

Hvor er I tæt på?

Hvor er I langt fra at få det til at lykkes?

Noter:



Definér en plan for, hvordan I ved hjælp af interne møder, sam-møder, træning, dialogmøder og andet kan bygge bro mellem ønsket adfærd og baseline.

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