

Dag 6

Sådan måler du,
om I er på rette vej

7 dages salgsschallenge

I N T E N Z

Checkliste

- Se video lektion nummer 6
- 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



Vurdér i hvilken grad, I måler på resultat- eller aktivitetsmål.

Er det bakspejl eller forrude, I anvender?

Eksempel:

Resultat /

De store mål som salg, omsætning, nye kunder, andele og kundetilfredshed.

Aktivitet /

De indsatser, der skal skabe resultaterne og kvaliteten af disse indsatser.

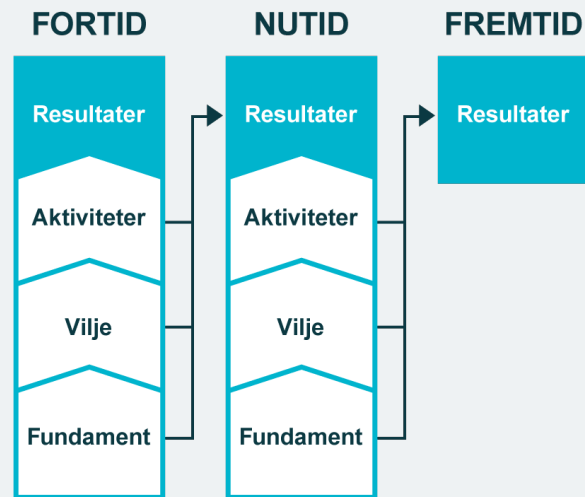
Vilje /

Sælgerens engagement og motivation for at gøre indsatsen og nå resultatet.

Fundament /

Ressourcer, tid, viden, holdninger og værktøjer som sælgerne har til rådighed.

Noter:

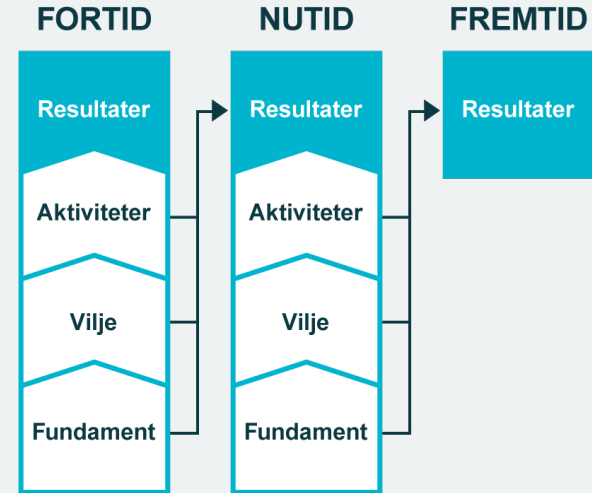


© Intenz

Her er vores forslag til, hvad du bør overveje som salgsleder:

- Begynd at interessere dig for, HVAD de sælgere, der lykkes bedre end de andre, gør.
- Når du ved, HVAD de gør og HVORDAN, kan du definere adfærds-KPI'er for succesfuldt salg.
- Nu skal du finde ud af, HVAD de øvrige sælgere gør, og HVORDAN de arbejder.
- Herefter laver du træningsplanen for hhv. gruppen og individerne – HVEM skal lære HVAD

Noter:



© Intenz

Inddrag relevante personer i virksomheden i at finde de indikatorer (aktivitetsmål), der vil give jer indblik i fremdriften for at nå resultatmålene for salgsudviklingen?

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