

Dag 7

Opbygning af salgs-playbook
som øger salgsresultaterne

7 dages salgsschallenge

INTENZ

Checkliste

- Se video lektion nummer 7
- 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 salg i jeres verden.

Hvilken salgstilgang forventer kunderne, og hvad er det branchen tilbyder?

Noter:



Vurdér om I gør salg på den rigtige måde, og hvad der kendetegner jeres måde at gøre salg?

Noter:



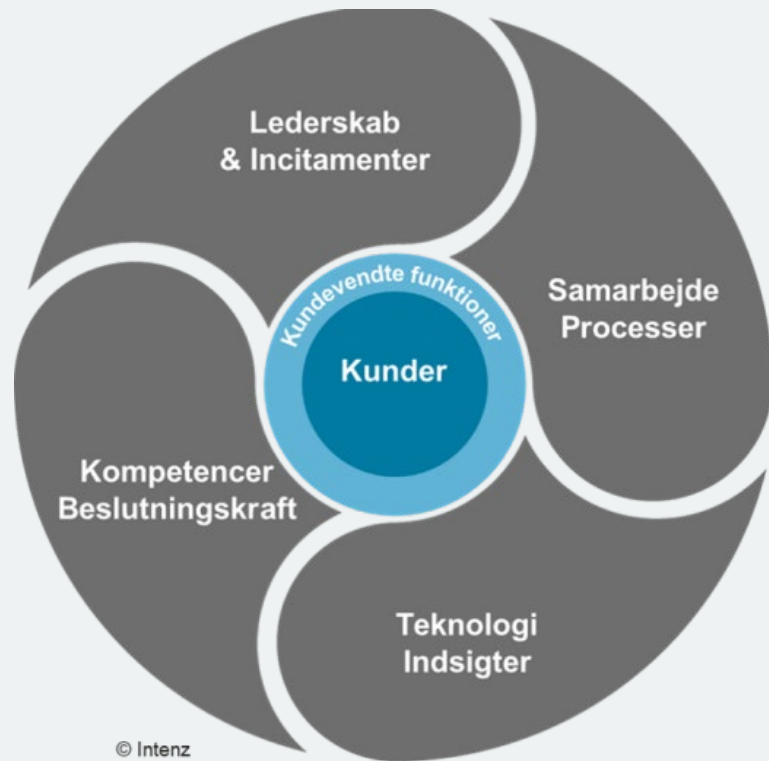
Vurdér hvordan I kan gøre salg på den mest optimale måde – og hvad det kommer til at kræve af indsats fra jeres side at udvikle det?

Noter:



Ud fra Sales Enablement modellen udarbejder du en samlet opsummering af, hvad du ser af udviklingsområder for jer i hvert punkt i modellen?

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