

- Målsättning:** Effektiv Försäljning™ är ett personligt utvecklingsprogram som vänder sig till dem som på något sätt arbetar med försäljning och som vill utveckla sin förmåga att sälja.
- Innehåll:** Programmet innehåller 10 lektioner som följer en strukturerad process för maximal utveckling av säljegenskaper. Under programmets gång jobbar vi med dina kunskaper, attityder och aktiviteter. Viktiga kunskaper som traditionell säljkunskap samt motivation, målstyrning, kunder m.m. och hur du utvecklas som person och säljare. Attityder styr våra aktiviteter och formar oss över tid. Vill du ändra på dina aktiviteter så måste du utveckla dina attityder. Vi adresserar detta genom fyra ämnesområden i programmet; säljkunskap, Prime Time Management™ samt självmotivation och målstyrning.
- Omfattning:** Vi träffas tio gånger, ca en gång per månad. Vi talar om försäljningens grunder och målstyrning, du får möjlighet att utveckla ditt affärsmannaskap, identifiera och kvalificera de bästa affärserbjudanden. De avslutande gångerna samtalar vi om motivationsfaktorer och vanor som gör att du förmår upprätthålla goda försäljningsresultat över tiden.
- 1. Försäljningens grunder**  
En grund i försäljning läggs i början av programmet, vilket både nya och mer erfarna säljare har stor nytta av.
- 2. Målstyrning**  
Att sätta upp mål och nå dem är en grundläggande kompetens hos framgångsrika och effektiva säljare.
- 3. Prime Time Management™**  
Tidshantering för säljare, ett sätt att frigöra mer effektiv säljtid. Om man kan frigöra 20% mer effektiv säljtid så kommer man att kunna öka försäljningen med 20% utan att man utvecklats i övrigt.
- 4. Hitta säljmöjligheter**  
Att veta hur man hittar säljmöjligheter skapar ett försprång gentemot konkurrenter och effektiviteten ökar märkbart.
- 5-6. pain&bait™ del 1 – skapa ett "bait" samt del 2 – identifiera "pain"**  
Att skapa ett bra bete kräver att man känner sina produkter och sina kunder och den marknad man arbetar på. När man lyckas ta fram ett bra bete ökar verkningsgraden i säljarbetet betydligt. Vädigt få löser behov som inte gör ont, eller som inte har sådan påverkan på verksamheten att det uppfattas som kritiskt.
- 7. Kvalificering**  
Kvalificering är en avgörande komponent för att lyckas med ett effektivt säljarbete. Det gäller att lägga sina säljresurser på de affärer som man kommer att vinna.
- 8. Motivation**  
Hur motiveras jag? Vad är mina drivkrafter? Detta är frågor vars svar kommer att hjälpa mig att ha ett säljdriv även de dagar jag normalt skulle tappa det. Dessutom kan denna kunskap hjälpa mig att förstå kundens drivkrafter.
- 9. Planering och rapportering**  
Hur arbetar jag med statistik, rapporter och planer? För att kunna bli mer och mer träffsäker avseende hur väl man når sina mål i framtiden så är detta avgörande.
- 10. Framtiden tillhör dig**  
Att permanenta detta arbetssätt skapar säljframgång över tiden och gör både säljare och arbetsgivare till vinnare.
- Arbetsätt:** Att koppla kunskaper till individen och dennes förutsättningar och utmaningar gör att utvecklingen av säljaren blir tydlig och bestående. Vi har stor erfarenhet av att coacha säljare och kan påvisa påtagliga resultatförbättringar. Genom personlig coaching kan man utveckla attityder, vilket oftast är svårt att uppnå via traditionell utbildning.
- Om:** **Urban Gavelin och Gavelin & Company**  
Urban Gavelin, konsult, med över 25 års affärs erfarenhet har arbetat i ledande och säljande befattningar i New York, London och Stockholm. Han har studerat företagsledning vid Lausanne Business School och Institutet för företagsledning (IFL) vid Handelshögskolan i Stockholm. Urban driver nu företaget Gavelin & Company och erbjuder bland annat utbildningar i försäljning, ledarskap och personlig effektivitet.