

AccountPlanering



En orienterare utan karta är som en säljare utan account-plan

“If you don't know where you are going you could wind up someplace else”
Yogi Berra

Account planering är säljarens karta inför den närmsta framtiden, halvåret eller året. Den innehåller den kritiska informationen om var fokus ska ligga för att nå målsättningarna. Alla säljare kan arbeta utan karta men med karta är sannolikheten för att lyckas mycket högre.

Vi faciliterar hela säljteamet i en tydlig och konkret metod för att:

- o definiera kundens/kundernas situation och utmaningar
- o kartlägga nyckelpersoner i kundorganisationen
- o identifiera närmsta konkurrenter och strategi för att bemöta konkurrenssituationen
- o skapa en konkret aktivitetsplan för säljarbetet

Försäljningsledningen deltar i workshopen så att de får en chans att koncentrera sig på sakfrågorna istället för att leda själva arbetsprocessen.

Metod:

Workshop, vilket innebär att vi arbetar mycket interaktivt, visuellt och resultatnriktat.

Under workshopen kommer teorigenomgång av verktyg och metod att varvas med arbete med de egna kundplanerna.

Föreberedelse genom eget arbete innan workshopen

För säljarna resulterar dagarna i en plan att arbeta efter med konkreta aktiviteter. De får en metod och verktyg i hur de ska arbeta effektivt.

För försäljningsledningen ger en account planering:

- o en klar bild över var fokus ska ligga
- o ett instrument för coaching och uppföljning
- o ökad möjlighet till en högre hit-rate

Omfattning: 2 dagar

Metod: Workshop vilket innebär att vi arbetar mycket interaktivt, visuellt och resultatnriktat.

För mer information kontakta:

Helena Åberg, 0708-39 59 68
Kenth Karlsson, 0707-42 11 30