

# B2B SALES<sup>®</sup> MANAGEMENT



*"Som säljchef har jag många roller men den viktigaste är att vi når våra säljmål. Vi har haft stora utmaningar med säljare som slutar, missar budget och övervärderar sin pipeline. Vi lade mycket tid på att svara på upphandlingar, som vi sällan vann. Nu har jag skapat en struktur med säljmöten, pipeline, nyckeltal och säljprognoser som bygger på Solution Selling. Jag har ett coachpass med varje säljare i veckan – där de använder ett gemensamt verktyg "säljkompassen" utvärdera affärsmöjligheten – det gör att jag kan lägga tiden på att stötta säljarna, inte kontrollera dem. Vi har fått upp motivationen, aktiviteterna och energin samt ökat försäljning. Det är lättare att introducera nya säljare eftersom både säljmetod och struktur är tydlig. Och nu har jag både bättre kontroll och mer tid att rycka in där det behövs"*

## MÅLGRUPP

Försäljningschefer, nya och erfarna och alla som coachar säljare.

## MÅL

Denna e-training kommer ge dig de kunskaper och verktyg du behöver för att:

1. Skapa en struktur med säljmöten, coachingar, utvecklingssamtal och säljstyrning
2. Kunna coacha dina säljare och stödresurser
3. Skapa ett uppdaterat CRM-systemet är uppdaterat med riktiga affärer som är kvalificerade och rätt värderade

Denna e-training kommer ge dig de kunskaper och verktyg du behöver för att få en riktigt bra start på ditt första säljchefjobb eller, om du varit säljchef ett tag, ge dig verktyg med best practices för att skapa en ännu mer effektiv säljledning. Både "hårda verktyg" med pipeline, säljprognos, målstyrning och onboarding av nya säljare samt "mjuka verktyg" för att coacha och skapa motivation.

## 10 KUNSKAPER DU FÅR LÄRA DIG

- ✓ Motivation och ledarskap, hur du motiverar dina säljare
- ✓ Hur du skapar målstyrning med KPI, nyckeltal
- ✓ Praktisk säljledning 1, Hur du skapar bra säljmöten
- ✓ Praktisk säljledning 2, Att skapa tillförlitliga säljprognoser, verktyg och metod
- ✓ Praktisk säljledning 3, Att skapa en pipeline, verktyg och metod
- ✓ Praktisk säljledning 4. Att sätta försäljningsmål och aktivitetsmål
- ✓ Onboarding av nya säljare, hur du får dem att snabbt börja sälja
- ✓ Coaching av säljare, coachsamtalet
- ✓ Att använda säljkompassen för att få överblick över affären
- ✓ Hur du får säljaren att ha kontroll på affärsmöjligheterna och skapa en handlingsplan

Jens Edgren, VD på Sales Makeover



## INNEHÅLL

- Rollen som säljchef, kunskapsutvärdering, mål och förväntningar
- Hur du skapar din egen utvecklingsplan
- Motivation och ledarskap, hur du motiverar dina säljare
- Hur du skapar målstyrning med KPI, nyckeltal
- Praktisk säljledning 1, Hur du skapar bra säljmöten
- Praktisk säljledning 2, Att skapa tillförlitliga säljprognoser, verktyg och metod
- Praktisk säljledning 3, Att skapa en pipeline, verktyg och metod
- Praktisk säljledning 4. Att sätta försäljningsmål och aktivitetsmål
- Onboarding av nya säljare, hur du får dem att snabbt börja sälja
- Att använda säljkompassen för att få överblick över affären

- Coaching av säljare, coachsamtalet
- Hur du får säljaren att ha kontroll på affärs-möjligheterna & skapa en handlingsplan
- Hur du planerar och genomför utvecklingssamtal
- Hur du skapar säljkampanjer och säljsprintar för att nå säljmål
- Bonusmaterial, poddar och hur du hanterar besvärliga personalsituationer
- Uppgifter för att komma igång med din säljledning
- Extramaterial, filmer och intervjuer

E-trainingen Solution Selling Salesmanagement® tar med alla uppgifter 6-12 timmar.

När du har klarat av alla uppgifter och quiz får du ett fint Solution Selling Salesmanagement®-diplom och kursintyg.

## SÄLJVERKTYG

- ✓ Mall för årsplanering
- ✓ Mall för säljmöten
- ✓ Mall för pipeline
- ✓ Mall för säljprognos
- ✓ Mall för coachsamtal
- ✓ Mall för din personliga utvecklingsplan
- ✓ Säljkompassen för coaching av affärer
- ✓ Mall för utvecklingssamtal
- ✓ Mall för målstyrning, KPI, av säljare
- ✓ Mall för on-boarding av nya säljare
- ✓ Bonusmaterial med tips och trix

## FÅ MEST UT AV VÅRA E-TRAININGS

För att du ska få ut det mesta av denna e-training förslår vi att du kompletterar med ett urval av våra andra e-trainings och gör dem i följande ordning. Här följer några av våra rekommendationer för olika yrkesroller.

### FÖR SÄLJARE

Ny som säljare ▶ Solution Selling Basic ▶  
Solution Selling Advanced ▶ Social Selling ▶  
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶  
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

### FÖR SÄLJCHEFER

**B2B Sales management** ▶ Social Selling ▶  
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶  
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

### FÖR KEY ACCOUNT MANAGERS

KAM – Strategisk försäljning ▶ KAM – Leda kundteam ▶  
Social Selling ▶ Konsten att boka kundmöten ▶  
Konsten att förhandla ▶ Virtuella säljmöten ▶  
Virtuella säljpresentationer

### FÖR KONSULTER

Solution Selling för konsulter ▶ Social Selling ▶  
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer



B2B SALES  
MANAGEMENT

## OM E-TRAININGEN

Salesmakeovers Solution Selling Salesmanagement® e-training ger kunskaper som snabbt omsätts till nya ledarförmågor.

– Reflektion, Action, Kunskap (RAK)

Varje moment i e-trainingen innehåller flera korta videos, med instruktioner och rollspel, texter och uppgifter samt en reflektion. Reflektionen delas med alla som gått e-trainingen eller inom din träningsgrupp (företagsanpassad e-training). Du får feedback på uppgifterna och reflektionerna från Salesmakeovers certifierade instruktörer. Trainingen avslutas med en quiz och praktiska uppgifter där du får tillämpa kunskaperna i ditt säljarbete.

## SALES MAKEOVER

www.salesmakeover.se +46 08 651 2500 jens@salesmakeover.se