- √ Att skapa framgångsrika kunder och lönsamma affärer med Solution Selling®
- √ Skapa ett gemensamt språk
- √ Ge en verktygslåda till säljarna
- √ Träna och coacha säljare
- √ Wincoaching för chefer
- √ Träna konsulter att skaffa leads
- √ Skapa en tydlig säljprocess och säljbudskap

SALES MAKEOVER

”Hur skall vi utveckla våra erfarna säljare till att sälja lösningar, inte bara enskilda tjänster eller produkter?”

”Hur får vi säljarna att utmana sina kunder och coacha dem igenom köpprocessen?”

”Hur får vi säljarnas introduktions-utbildning att ge dem de verktyg som får dem att snabbt vinna affärer? ”

”Hur skall vi få säljcheferna att coacha sina säljares affärer och inte bara jaga siffror?”

”Hur frigör vi konsult-ernas kreativitet och skapar fler affärer?”

“Hur säljer man när kunden redan gjort sin egen behovs-analys på internet?”

Lösningsförsäljning

Sales Makeover

True Stories

Litteratur

Sales Makeovers VD, Jens Edgren har skrivit tre om lösnings-försäljning som ger en mycket bra inblick i ämnet. Böckerna finns både i tryckt upplaga och som e-bok. Finns att köpa på vår hemsida.
www.salesmakeover.se

SALES MAKEOVER

www.salesmakeover.se

Fredrikslundsvägen 2
168 34, Stockholm (Bromma)

Telefon:+46 (0)8 651 25 00
Fax: +46 (0)8 651 25 05

E-mail:info@salesmakeover.se
Twitter:@salesmakeover

SOLUTION SELLING®

SOLUTION SELLING PÅ 5 MINUTER

Vad gör en bra säljare till bra?

Vi tror att en riktigt bra säljare drivs av att hjälpa sin kund, att bidra till att lösa problem. Om säljaren och kunden kan jobba tillsammans så blir lösningen bra, kunden blir nöjd och kommer tillbaka. Det är filosofin bakom Solution Selling.

Men ofta är det inte så enkelt. Många säljare är inte tränade att tänka så, de tänker mer på sin bonus än på kunden. Många kunder har blivit så nedringda, jagade och "överpresenterade" av säljare att de inte ens prata med dem, de föredrar att göra sina forskningar själva via internet och kompisar. Dessutom jobbar många organisationer i komplexa nätverk och har nästan alltid många personer inblandade i större affärer. Det finns inte längre en beslutsfattare. Detta gör att traditionella säljmetoder inte längre är effektiva.
"Innan jag gick Solution Selling trodde jag att man skulle fråga efter ett avslut på första mötet, nu koncentrerar jag mig på att vara förberedd och komma med en idé istället för hundra frågor"

"Solution Selling har hjälpt mig att hantera stora organisationer med horder av beslutsfattare. Ett enkelt verktyg är sponsorbrevet, att sammanfatta varje möte och be om feedback. Då vet kunden att jag bryr mig"

"I alla NKI undersökningar klagade kunderna på att vi var för reaktiva. Nu analyserar vi kundens "smärta" för att komma med värdeförslag. Kunderna älskar det och vårt NKI har stigit med 20% på ett år"

"Vi saknade ett gemensamt säljspråk i koncernen, alla hade sin dialekt. Tyvärr missade vi många stora affärer på grund av bristande sammarbetsförmåga. Med Solution Selling kan vi jobba i team och vår säljstyrning bygger på samma principer"

"130 aktiva rekommendationer kunde våra konsulter komma med på två veckor efter en utbildning i Solution Selling. Vilken kreativitet"

– Solution Selling är en metodik för lösningsförsäljning, från planering till avslut.

– Wincoaching är en metodik för ett coachande ledarskap för alla chefer som coachar säljare

– Aktiva rekommendationer är en metodik för att få konsulter, tekniker och serviceingenjörer att ge kunderna sina bästa idéer utan att vara säljare.

SalesMakeover ingår i Solution Selling världsomspännande nätverk. Vi finns i 50 länder och kan leverera 14 språk. I Sverige finns vi sedan 1994 och har utbildat fler än 10.000 personer.

Solution Selling ur ett HR perspektiv.

"Upplägget med Solution Selling gav de effekter vi hoppats på, mycket tack vare de duktiga tränarna, men framför allt för att cheferna var coacher på träningarna"
"Vi ville skapa effektiva träningar. Genom att kombinera e-learning, inläsning och ett jobb runt riktiga affärsmöjligheter kunde vi minimera teori delarna. Mer träning och reflektion. Efter bara fyra månader hade säljkåren fått en helt ny anda"
"Vi ville kunna förvalta kunskapen och jobba vidare internt. Att ge säljchefer verktyg för sin coaching och ett basmaterial att använda för att hålla egna utbildningar var ett bra sätt"

Hur SalesMakeover utbildar

Alltid riktiga affärer! Ingen gillar att jobba med bokexempel, alla vill jobba med sin egen situation. Alla säljare och chefer som går Solution Selling förbereder en affärsmöjlighet som de jobbar med. Då maximeras värdet och man kan komma igång direkt.
Alla skall med! Många utbildningar har gått förlorade för att chefen in te är engagerad. I Solution Selling blir de coacher, hjälptränare, till sina säljare och är med på workshoparna. Då blir det lättare att ta vid när vardagen börjar.

Allt fler av media! Solution Selling finns som e-learning, workshops och böcker. Teori är ofta lättare att ta till sig i sin egen takt. Då passar e-learning och böcker bra. På workshoparna tränar vi och diskuterar. Då drar man nytta av sina kollegor.
Kontinuerlig träning mer ett bättre resultat. Solution Selling konceptet finns grundläggande träning för chefer, säljare och konsulter/tekniker, avancerade tekniker för säljare som jobbar med mer komplexa affärer, Key-Account management för kontoansvariga och Wincoaching för chefer.

Utvecklingen fortsätter. På våra R&D workshopar bjuder vi in experter från USA för att ge möjligheter för våra kunder att ta del av nyheter. På Linkedingruppen "Friends of Solution Selling" ger vi varje vecka nya tips för att skapa bättre affärer och en mer effektiv försäljning.

Aktiv learning. Workshopen bygger på block av kunskap. Ett kort exempel, test genom rollspel och en gemensam reflektion. Då stimuleras alla sinnen.

KUNDER

Tieto, Hiq, Cybercom, Visma, BlueGarden. Evry, Lindorff, Tele 2, Telenor, Piezo Motor, Caverion, Schneider, Swegon, Microsoft, Oracle, IBM, Saab group, tdc, Enea, Konsultbolag1, Esri.

REFERENSER

Telenor Stores / SME säljkår

Vi använde oss SalesMakeover för vår SME säljkår inom stores. Samarbetet initierades genom en anpassning av Solution Selling till en SME-försäljning som skulle etableras inom stores. En försäljning som under första året resulterade i 170 procents utfall mot liggande säljmål. Ett bevis för att vi under det gångna året inte bara lyckats bra med etableringen av en SME säljkanal utan även ett bevis på en bra metodik och ett utmärkt samarbete med Jens Edgren & SalesMakeover

Björn Hansen, Divisionschef Distribution
Telenor Sverige

SalesMakeover har bidragit med
– Design av säljprocessen
– Hjälp med att skapa säljbudskap
– Träning för SME-säljare i Solution Selling

Telenor Connexion

När Telenor Telematik strukturerade säljprocessen för lösningsaffärer användes Solution Selling metoden som bas. Vi utbildade säljarna i Solution Selling. Vi använde SalesMakeover, med bl a Jens Edgren. Vi har ökat försäljningen och fått upp effektiviteten i säljkåren. Samarbetet med SalesMakeover har fungerat mycket bra, tack vare deras förståelse för vår verksamhet och förmågan att anpassa Solution Selling till de delar som var viktiga för oss"

Dan Mårtensson
CMO Connexion

SalesMakeover har bidragit med
– Design av säljprocessen
– Solution Selling för key Account Managers
– Executive level selling

Microsoft Sverige

Microsoft Sverige bygger sin säljplattform på Solution Selling, säljprocess, budskap internt och för partners. Vi har sedan 2007 använt SalesMakeover för att genomföra Solution Selling träning för våra partners. Dom har tränat över tvåhundra säljare och chefer. SalesMakeover har fått högsta betyg. När Microsoft genomförde en stor recertifiering var Solution Selling en naturlig del av programmet Jag kan rekommendera dem för alla företag som vill att deras säljkår skall starta sälja lösningsorienterat.

Lennart Gren
Dynamics Lead at Microsoft Sweden

SalesMakeover har bidragit med
– Organiserat Microsoft Business Academy Solution Selling
– Workshops för Microsoft Partners Solution Selling för säljteam
– Workshops för Microsoft Partners Solution Selling för säljchefer

Tieto

Tieto Telecom & Media har ändrat sättet att sälja, från "produktförsäljning" till att bli lösningsorienterad. Sedan 2005 har vi tränat fler än 40 chefer, säljare, och konsulter i Solution Selling, på Tietos kontor i hela Europa. Metodiken har givit verkligen supporterat vår säljprocess och marknadsmodell. Vi har ökat vår kundnöjdhet och andelen lösningsförsäljning. Vi har använt SalesMakeover. Dom har visat ett stort engagemang och kreativitet för att anpassa budskapet till de olika nivåer som våra säljteam befinner sig på. Hela vår säljorganisation har gått Solution Selling träning, genom e-learning och workshops. Jag har prövat på andra säljutbildningar men känner att Solution Selling programmet har givit oss verktygen och tankesättet vi behövde för att sälja mer lösningar.

Jari Makkonen, Sales development Mangers
Tieto R&D services

SalesMakeover har bidragit med
– Sales management & Solution Selling träning
– Executive level Selling training för Sales executives
– E-learning Solution Selling
– Examininering "Solution Selling Sales Executive"
– Coaching av affärsmöjligheter

Visma software Nordic

Visma introducerade Solution Selling redan 2007 till vår säljkår I Sverige, Norge och Finland. Både våra egna säljare och partners, privat och ofentlig sector. Vår erfarenhet är att Solution Selling programmet har ökat fokus och kraften i vår försäljning. Vår förmåga till säljstyrning har dramatiskt ökat. Träningen av SalesMakeover och Jens Edgren, med sitt entusiastiska sätt att inspirera och utbilda genom att använda exempel har blivit högt värderad av Visma. Vi har verkligen utvecklat vår säljprocess. Solution Selling är nu en del av Visma Sales Process "VSP" och är starkt förankrad i uppledningen. Vi kan starkt rekommendera SalesMakeover och Visma, oavsett bransch och storlek..

Bjørn A. Ingier, CEO
Visma Software Division

SalesMakeover har bidragit med
– Design av säljprocessen
– Sales Management träning
– Solution Selling training för säljare och partners

SALES MAKEOVER