

”Celemi Sales Endeavour™ hjälper ditt team till ökad försäljning, bättre hit rate och snabbare säljprocesser, samt ger företagsledningen bättre insyn i kundflödet.”

Celemi Sales Endeavour är en spännande kombination av verkligt säljarbete och en interaktiv, lärorik simulering. Seminariet ger säljare möjlighet att metodiskt och strategiskt arbeta igenom existerande affärsmöjligheter i en engagerande och tävlingsinriktad miljö.

Under träningen får deltagarna navigera genom utmanande försäljningssituationer fyllda av affärsrisker, organisationsförändringar, dolda agendor, svåra förhandlingssituationer, tuff konkurrens, förändrat köpbeteende och illojala kunder. Det vill säga: Precis som i verkligheten!

Vid seminariets slut lämnar varje deltagare simuleringen med sin egen fullt utvecklade säljplan för ett specifikt kundprospekt, tillsammans med verktygen och kunskapen för att vinna fler. Och det bästa av allt: Processen är upprepningsbar!

Sales Endeavour besparar säljare tid och pengar. Genom att hjälpa dem tänka igenom möjliga strategier kring potentiella köpare och konkurrenter väljer de att endast satsa på de mest produktiva och lönsamma kunderna.



Vad kunderna säger

”Seminariet med Sales Endeavour har visat hur viktigt det är med en tydlig och strukturerad säljprocess. Samtliga deltagare får en vertygslåda av perspektiv och metoder som omgående kan användas för att öka säljprecisionen. Tankeväckande och användbart!”

– Training & Development Manager, CNH (Fiat Group)

”Jag inser nu att vår tidigare säljutbildning har varit alltför produktorienterad. Sales Endeavour var annorlunda. Särskilt stort utbyte fick jag av delen som handlade om kundrelationer. Simuleringsformatet fungerade väldigt bra.”

– Vice President Marketing, Internationell konsultfirma

Våra anställda var mycket nöjda med simuleringsformatet och handledarens entusiasmerande energi. Sales Endeavour gav nya infallsvinklar åt våra diskussioner kring synen på försäljning, och förbättrade vårt försäljningsarbete under de följande kvartalen.

– Victoria Michaelidou, HR Manager, Easy-Forex

Upptäck vägen till vinnande avtal

I denna tävlingsinriktade simulering får ni lära er att:

- Utveckla en väldefinierad säljprocess som sparar tid och pengar, och ökar era chanser till avtal.
- Uppnå konkurrenskraftig differentiering, inte bara genom *vad* ni säljer, utan *hur* ni säljer.
- Få snabbhet och timing att arbeta till er fördel under en konkurrensutsatt säljkampanj.
- Bibehålla fokus på kundprospektets unika behov och utmaningar.
- Identifiera rätt köpare vid rätt tidpunkt på målföretaget.

Vem har nytta av Sales Endeavour?

Alla organisationer i säljmiljöer som:

- Har mer än en beslutsfattare
- Bedriver en värdeorienterad försäljning
- Säljer lösningar snarare än färdiga produkter

Samt de som behöver:

- Strukturera hur försäljningen ska bedrivas
- En standardiserad säljprocess med ett gemensamt språk
- Stringens i säljmaterial, budskap, och produktkampanjer
- Effektivare samarbete mellan säljstyrkan och dess stödfunktioner

Resultat

CeleMI Sales Endeavour ökar säljarens förmåga att:

- Prioritera potentiella kunder efter chans till försäljning, och kundens värde för företaget.
- Föra säljsamtal där kundens behov och utmaningar står i fokus.
- Ställa relevanta och effektiva frågor vid säljsamtal.
- Bygga upp, underhålla och stärka relationen med gamla och nya kunder.
- Utveckla en strategi- och handlingsplan för att vinna över konkurrensen.
- I alla säljsammanhang kunna identifiera de huvudsakliga beslutsfattarna.
- Använda sig av effektiva metoder för att sluta avtal.
- Hålla sig till en utarbetad plan för att vinna affärer.



Simuleringen är flexibel och går att anpassa till en rad olika säljsituationer. Med olika övningar kan handledaren skräddarsy simuleringen för att passa företags behov och mål. Seminariet kan t ex fokusera på säljavslut, att ställa rätt frågor, rollspel i form av säljsamtal, eller hur man identifierar och påverkar beslutsfattaren.

Fakta**Material**

Fallstudiebaserad affärssimulering

Antal deltagare

10-25 per seminarium, indelade i grupper om 3-5 deltagare

Deltagare

Alla medarbetare som deltar i säljprocessen, såsom säljare, säljchefer och supportpersonal

Tidsåtgång

2 dagar

Handledare

Handledare certifierade av CeleMI

Språk

Vi översätter våra produkter löpande. På vår hemsida www.celemi.com finns en uppdaterad lista.