

# sælgeren

**Kend din  
sælger-ABC**

[ Side 1 i salgshåndbogen ]

**Personligt  
ville jeg vælge  
den her**

[ Det er den jeg tjener  
flest penge på ]

**Normalt går  
jeg slet ikke så  
meget rabat**

[ Normalt giver jeg  
mere i rabat ]

**Jeg har et hul  
i kalenderen  
på onsdag**

[ ... som strækker sig fra  
mandag til fredag ]

**Så bliver jeg li'  
nødt til at ringe  
til min chef**

[ Når man vil give kunden en  
følelse af, at han får et helt  
specielt tilbud ]

**Det er den  
bedste model  
på markedet**

[ ... medmindre du hellere  
vil have den anden ]

**Det er den  
sidste jeg har**

[ ... i bilen. Jeg har +100  
på lageret ]

**Jeg er alligevel  
i Hirtshals  
på mandag**

[ ... nu er jeg i hvert fald ]

**Den er sten-  
sikker!**

[ Den er overhovedet  
ikke sikker ]

[di'ælægt]<sup>™</sup>

# Låsby Svendsen



## Eventyret på Toustrup Mark

# Business & sport

- Mål
- Strategi
- Adfærd
- Evaluering
- Træning, Træning, Træning



**BETTER  
THAN  
YESTERDAY**



# B2B indkøbere

- Et bredere kategoriansvar og kommerciel mindset
- Tilgængelig information online
- Vil tale med en sælger der kommer med ny viden
- Vil tale med en sælger der kan tage beslutninger
- Har sælgeren kun pris at slå på? - drop køreturen og send prisen

**Gider ikke spilde deres tid**



# Sælgeren der rykker

- Mindset
- Plan for hver enkelt eksisterende og ny kunde: Omsætning, DG og kategorier
- Prioritere forberedelsen ved at sætte sig ind i kundens forretning
- Indblik i egen værdikæde
- Forstår samspillet imellem produktion, indkøb, salg, marketing og kundeservice
- Relationer & netværk
- Bold – være modige/ærlige
- Kan eksekvere
- Opfølgning efter salget- ser eks. En reklamation som en del af salget
- Træning, Træning, Træning



# Forberedelse til 1. møde

- Målet med mødet
- Prioritere forberedelsen ved at sætte sig ind i kundens forretning
- Brug data- Har vi solgt til en lignende virksomhed før
- Brug dine kollegaer/salgschef til sparring
- Træn din korte virksomheds præsentation



# Møde nr. 1

- Lyt og lær
- Spørgsmål om budget, eksisterende leverandør, tidshorisont for evt. ordre osv.
- Tilpas din virksomheds præsentation til indkøberens evt. behov
- Vær modig- spørg hvad skal der til for at vi kan samarbejde
- Få møde nr. 2 i kalenderen



# Forberedelse til møde nr. 2

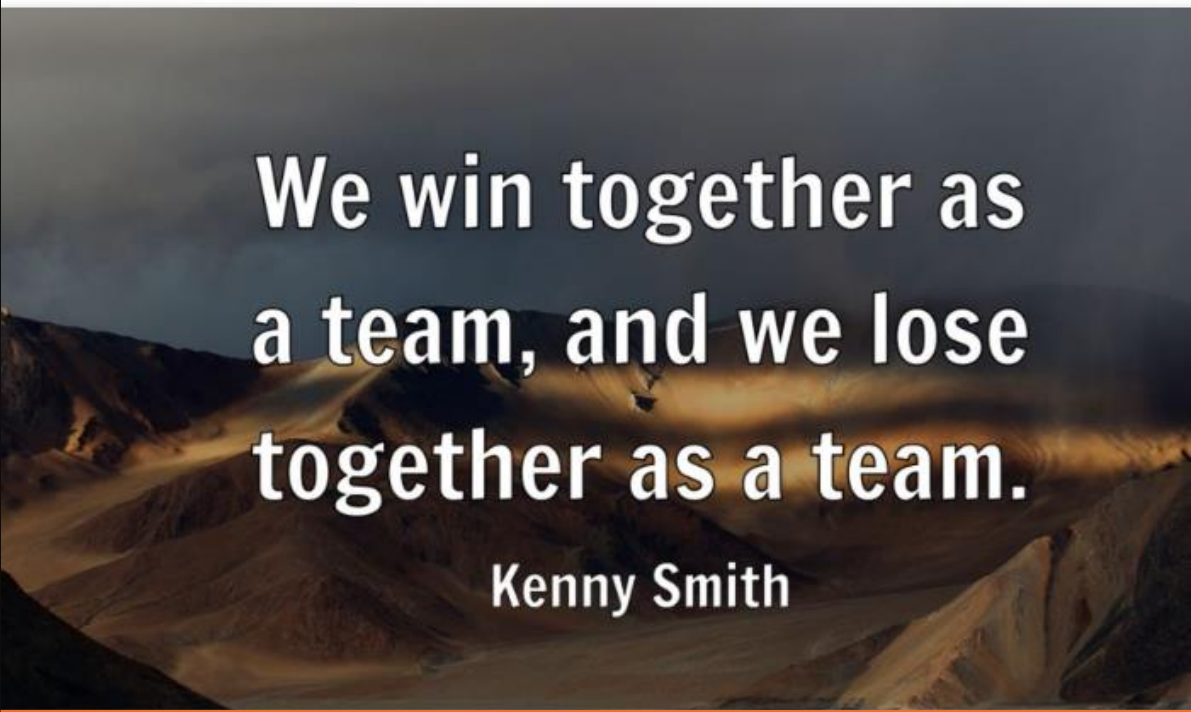
- Evaluere mødet med salgschef
- Sammensæt det rigtig team til at løse opgaven
- Træn dit pitch og indvendinger sammen med salgschef/kollegaer
- Skabt de optimale betingelser for at kunne performe



# Salgsorganisation


---

- Holdet har et mål
  - Mindset om at blive bedre
  - Feedback god og dårlig
  - Deler oplevelser med kollegaer
  - Har indkøb/produktchef, salg og marketing med i salget og deltager i salgsmøder
  - Kan eksekvere som hold
- 



We win together as  
a team, and we lose  
together as a team.

Kenny Smith





# Salgschef rollen

- Ambitiøs på teamets vegne
- Vi skal vinde sammen
- Drop supermand attitude og vær autentisk
- Tillid
- Sammensæt holdet så det passer til strategien
- Dyrk fællesskabet
- Plan for hver enkelt
- Coach individuelt -fokus på adfærd –better than yesterday
- Evaluering
- Fejre små og store sejre sammen



# SUCCERIGT SALGSMØDE

## Agenda

- Morgenløb/gang / Gym/ hop i søen

### Kl. 09.00

- **Introduktion (15 min)**
  - Præsentation af dagens program
  - Mål for mødet
  - Præsentation af de seneste salgstal
- **Salgstal Gennemgang (1time)**
  - Analyse af tendenser og resultater
  - Identifikation af styrker og områder til forbedring som team
- **Produktræning (2 time)**
  - Gennemgang af nye og eksisterende produkter
  - Fokus på unikke salgsargumenter/salgspitch
  - Praktiske øvelser i produktsalg
- **Frokost og telefon/mails (1,5 time)**
  - Netværk og diskussion på tværs af teams
  - Mulighed for uformel snak om salgstaktikker og samarbejde
- **5. Yoga Session & stress håndtering (1,5 min )**
  - Introduktion til yoga som et værktøj til stressreduktion og fokus
  - Guidet yoga session for at fremme velvære
- **6. Afslutning og Opsummering (15 min)**
  - Opsummering af læring og næste skridt
  - Feedback fra deltagerne
- **Mad/hygge**

# Sum up

- Sælgeren værktøjskasse
- Salg er et holdspil
- Sammensæt det rigtig hold til opgaven
  - Mål
  - Strategi
  - Adfærd – better than yesterday
  - Evaluering
  - Træning, Træning, Træning



# Sammen bliver vi bedre

- Feel free to connect og ræk ud hvis jeg kan hjælpe dig med netværk eller problemstillinger

Leon Roy

<https://www.linkedin.com/in/leon-roy-21b00021/>

