



Bliver jeres data brugt til at Øge salgseffektiviteten?

Salgskonsulenterne kan på enkel måde spotte potentialebutikker og skabe vækst – baseret på den viden og data, der er til rådighed.

Viden er guld !

Salgskonsulenterne skal skabe værdi for både butikkerne og virksomheden .

Data kan give viden, så konsulenterne bruger deres tid rigtigt og effektivt.

Hvilke kunder er de vigtigste og bedste – og hvad gør de anderledes og bedre end andre butikker ?

I hvilke butikker har vi de største potentialer – og hvad skal de forbedre for at øge salgseffektiviteten og resultaterne ?

Det kræver forståelse for nøgletal og butiksdrift hos salgskonsulenten – og det kræver overskud og brug af salgsteknikker at få butikken til at arbejde for opgaven.

Effektivt træningsforløb

Et målrettet forløb over ½ - 1 år, hvor kompetencer, træning og opfølgning giver resultater på bundlinien.

Jeres udbytte

- Vækst - og bedre resultater på bundlinien
- Optimal udnyttelse af data og viden, I har omkring butikkerne i dag
- Kompetenceudvikling af de Salgskonsulenter, der skal skabe værdi for jer og butikkerne nu og i fremtiden.

Forslag program

Forberedelse (3-4 dage)

- Interview og samkørsel
- KAM rammer – kæderne
- Klargøring af data

Uddannelse, træning og impl. (5-6 dage)

- Baggrund og rammer
- Analyse
- Butiksplaner
- Indsalgsmøder

Implementering og opfølgning (1-2 dage)

- Cockpit og målstyring
- Opfølgningsmøder med butikkerne
- Nye tiltag

Pakkepris : Kr. 148.000 (ex.moms + kørsel)

Ovenstående er oplæg , der kan skræddersyes til den enkelte virksomhed.