

Kunsten at øge din hitrate og arbejdsglæde

Vil du gerne øge din personlige salgseffektivitet?

BUSINESS
DANMARK
Fagforeningen
for salg og
marketing

AGENDA



Personlig
effektivitet



Salgs
effektivitet

Jens / IBA

- Ejerleder i to virksomheder (rekruttering og ledelse)
- Linjeofficer fra forsvaret - udsendt 2 gange
- Diverse certificeringer og MBA i forretningspsykologi
- 5 år hos IBA (interne uddannelser og virksomheds uddannelser, Solar School / Novozymes)

**Hvad gør at du er effektiv i
dagligdagen**

Ex. ro - korte pause etc.

Skriv i chatten

**Vi er forskellige, så derfor er det
PERSONLIG effektivitet.**

AGENDA

- Hvad nu hvis....
- Nøglen til effektivitet
- Værktøjer



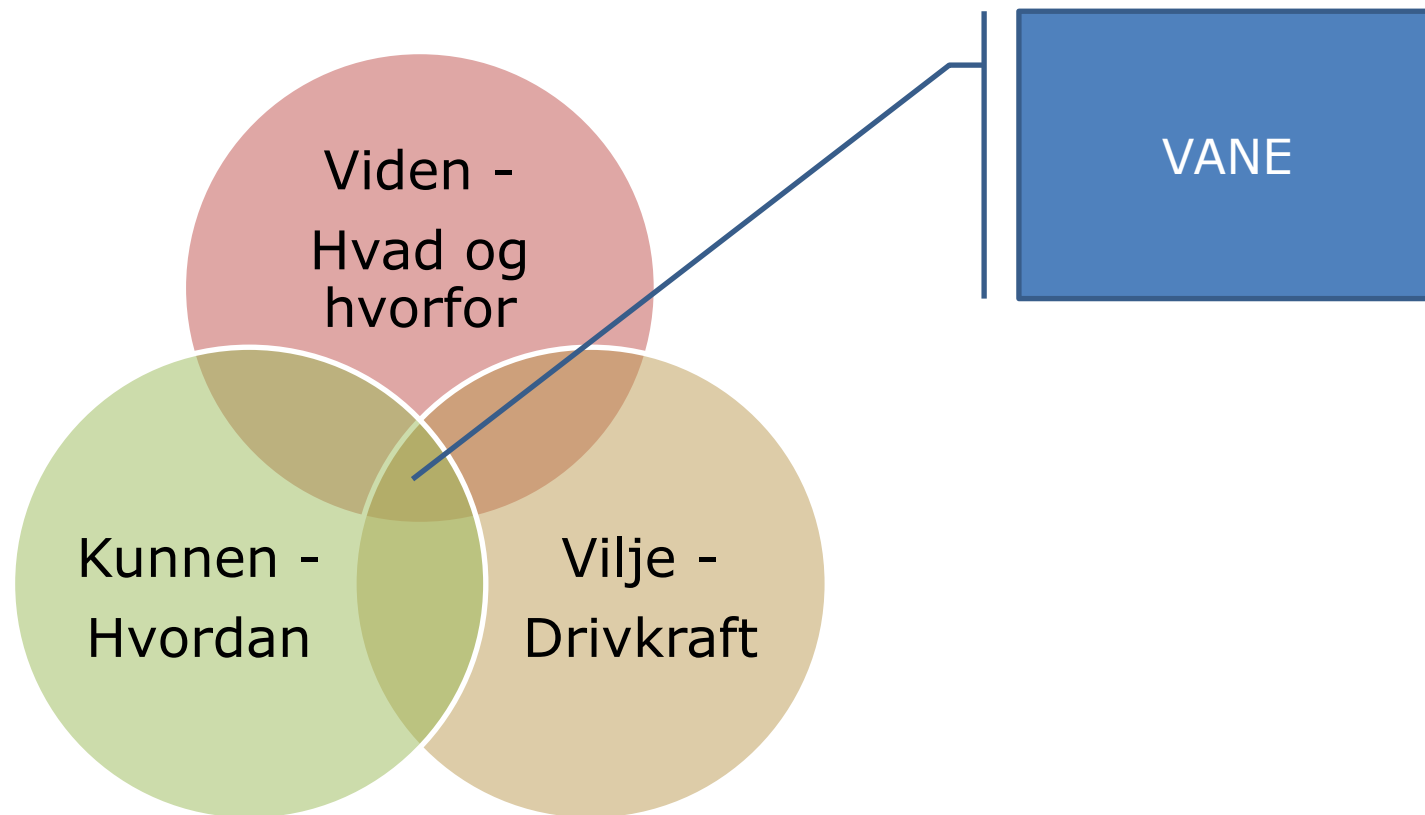
Personlig
effektivitet

Hvad nu hvis...

**Du med en koncentreret indsats og
vedholdenhed kan frigøre ex. 45 min
om ugen - hvad vil du bruge tiden på?
- skriv i chatten**

Nøglen til effektivitet - vaner

Vaner = Σ viden + kunnen + vilje

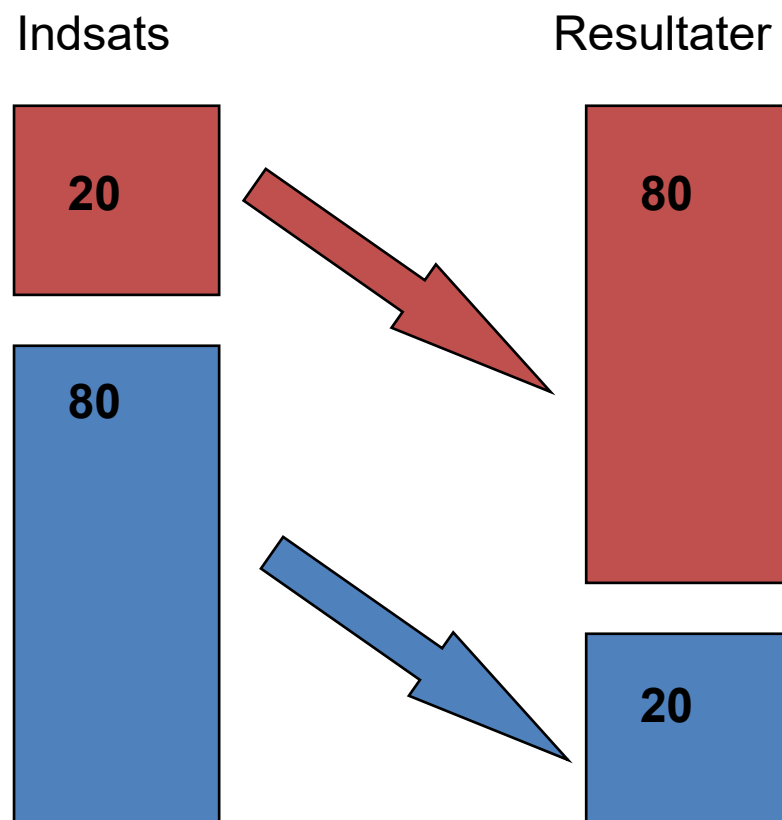


Selvdisciplinens kunst

Nøglen til viljestyrke er “ville” styrke. Hvis du vil noget stærkt nok, finder du ofte disciplinen til at få det gjort.

Selvdisciplin er simpelthen at gøre det du ved skal gøres, uanset om du har lyst eller ej.

Pareto's Princip



Værktøj 1- Målsætninger



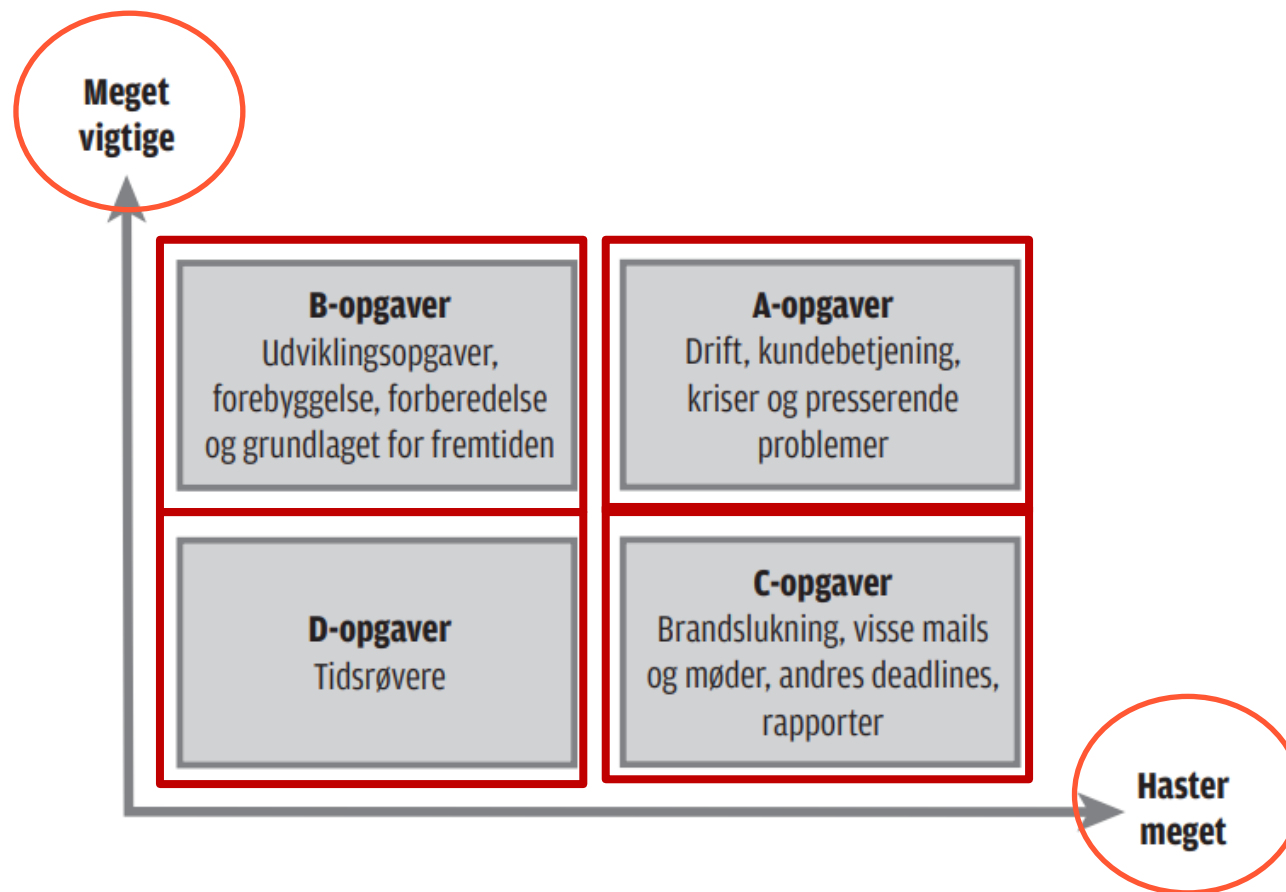
Jeg skal sælge mere....

Vi skal have mere styr på segmenteringen...

Osv.

Mål giver retning og forpligtiger selvfølgelig også

Værktøj II- Prioriteringer



Kilde: Morgendagens salg og salgsledelse

Værktøj III- Informations håndtering

Hovedregel 1

Forhold dig til hver enkel information, der kommer til dig, så hurtigt som muligt. Gør det kun én gang.

Hovedregel 2

Vælg, hvad du vil gøre med hver enkel information - vil du:

1. gøre noget ved det?
2. delegere det videre?
3. arkivere det?
4. smide det ud/slette det?

Værktøj IV- Analyse

- ❑ Når du har en plan og et mål er det alt andet lige nemmere at følge op på efterfølgende.
- ❑ Lav en simpel måde at følge dine aktiviteter.
Ex. i kalenderen, brug faste termer
'salgsmøde' - 'kørsel' så er det muligt at søge på og få overblik.
- ❑ Gør dagen op ift. effektivitet
- ❑ Brug data i stedet for fornemmelser

Forskningsresultater:

14%

**oplever, at deres succeser analyseres,
så de forstår, hvad der virker.**

AGENDA

- Hold styr på elementerne i salgsprocessen
- Selvledelse



Salgs
effektivitet

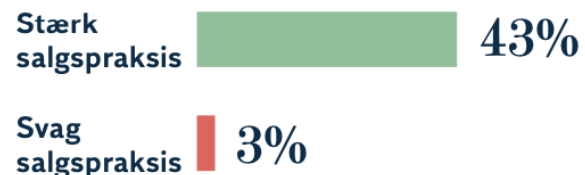
Overblik over elementerne i salgsprocessen

Der findes et utal af programmer som kan hjælpe - kunsten er at finde det rigtige!

15%

mener, at salg har gode værktøjer til at vurdere, om salget træffer lønsomme beslutninger.

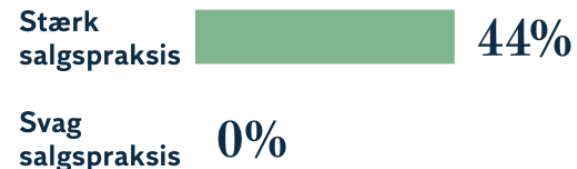
Blandt virksomheder med **stærk salgspraksis** og **svag salgspraksis** fordeles svarene sig således.



14%

siger, at de er proaktive over for kunderne, fordi de har relevant viden om dem i deres it-systemer.

Blandt virksomheder med **stærk salgspraksis** og **svag salgspraksis** fordeles svarene sig således.



Når du vælger et system / laver et system

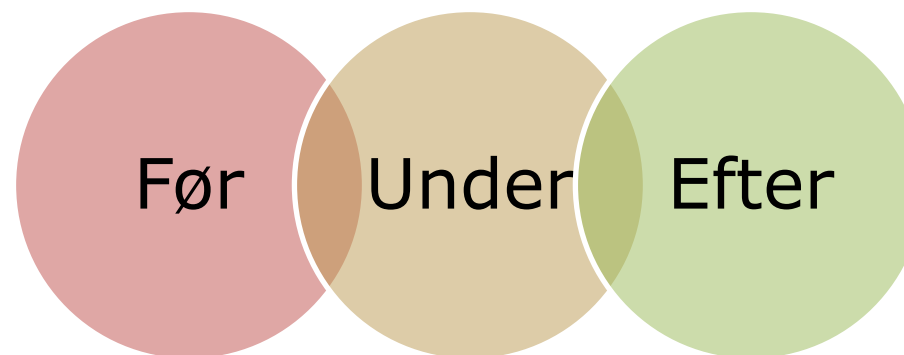
Data disciplin - data kvalitet ind = kvalitet af data ud

Struktur

Skabeloner

Visuelt overblik

Automationer



Selvledelse & motivation

Daniel Pink om motivation:

at man kan se et **formål** med det, man laver

at man har **selvbestemmelse**

at man hele tiden bliver **dygtigere** til det, man laver

Medarbejdere motiveres, hvis det de laver, giver mening, de oplever anerkendelse for deres indsats og føler, at de udvikler sig og at der er en vis autonomi – frihed under ansvar.

Selvledelse

Hvordan gør man?

For at være i stand til at lede sig selv er der fem ting, du skal kunne:

- ✓ Afgrænse din opgave.
- ✓ Vide, hvornår du er en succes?
- ✓ Opstille mål. Både på kort og på længere sigt.
- ✓ Prioritere. Vide hvilke opgaver der er vigtigst og gøre dem først.
- ✓ Evaluere egen indsats. Hvor klarede du dig godt, og hvor gik det mindre godt?

SPØRGSMÅL?



Personlig
effektivitet



Salgs
effektivitet

Hvad nu?

www.businessdanmark.dk

IBA

Gitte Valentin Sørensen GVS@iba.dk

Jens N. Maagaard jnma@iba.dk

VIDEREUDDANNELSE I SALG

Akademifag

Digital markedsføring – salg	København/Kolding/Aalborg	10 ECTS-point
Salg og salgspsykologi	København/Kolding/Aalborg	10 ECTS-point
Salgsledelse	København/Kolding/Aalborg	10 ECTS-point
Strategisk networking	København/Kolding/Aalborg	5 ECTS-point
Strategisk salg & KAM	København/Kolding/Aalborg	10 ECTS-point

Diplomfag

Kundeindsigter, trends og tendenser	København/Kolding/Aalborg	5 ECTS-point
Salg, salgsledelse og kundeforståelse	København/Kolding/Aalborg	10 ECTS-point

Kunsten at øge din hitrate og arbejdsglæde

Vil du gerne øge din personlige salgseffektivitet?

BUSINESS
DANMARK

Fagforeningen
for salg og
marketing