

# UPPFÖLJNING

## FÖR BÄSTA UTVECKLING



# INFÖRSÄLJNING

Kommunicera syftet och målet med teamet. T.ex. att vi vill arbeta smartare och kontinuerligt utveckla oss själva och våra arbetsmetoder. Vi får nu tillgång till Sveriges främsta experter inom ett antal områden som vi bedömer viktiga för vår framgång. Dessutom behöver vi alla inspiration och nya perspektiv.



# ENGAGERA TEAMET

1. Be alla i teamet välja 1 – 2 föreläsningar som man dels är intresserad av och dels bedömer alla kommer att ha glädje av.
2. Alla får i uppdrag lyssna in sig extra noga på föreläsningarna man valt och att planera för en dragning inför teamet på ett kommande veckomöte, med syfte att lyfta fram en insikt som kommer att utveckla arbetssättet. Tiden för dragningen kan förstås variera beroende på utrymme.
3. Boka in alla datum för resp. medarbetares dragning. Om möjligt för kommande året.
4. Alla lyssnar på de föreläsningar som valts ut, så att man kommer förberedd inför resp. veckomöte.
5. I samband med resp. dragningen, bjud in till dialog i t.ex. en mini-workshop, så att alla känner sig delaktiga.
6. Summera i ett mail er slutsats och på vilket sätt det ska påverka det framtida arbetssättet.
7. Följ upp vid t.ex. sambesök.



# PERSONLIG UTVECKLING

## Uppföljning vid utvecklingssamtal

Inför utvecklingssamtalet sammanfattar medarbetaren hur han/hon utvecklats under året genom föreläsningarna, vilket presenteras i mötet. Vad gör man annorlunda och vilka resultat har det givit?

Eftersom den personliga utvecklingen är en vanlig punkt i utvecklingssamtalet, blir detta ett proaktivt förhållningssätt som gensvarar på behovet av just personlig utveckling.



# SAMBESÖK



## Individuellt fokus

Vid sambesök blir det ofta tydligt var utvecklingspotentialen finns. Detta är ett bra tillfälle att komma överens med säljaren om att lyssna på ett antal specifika föreläsningar, utifrån hans/hennes identifierade behov. Det är en fördel om man tillsammans med säljaren väljer ut föreläsningarna och då med en kontinuitet om ca. en föreläsning i månaden under 6 – 12 månader. Följ sedan löpande upp vad säljaren tagit med sig och framförallt vad man börjat praktisera i mötet med kunden.



# STORY TELLING

## Uppföljning med story telling

Efterfråga berättelser som exemplifierar resp. tema, beteende eller värdering.  
Uppmuntra medarbetarna att berätta inför gruppen och/eller kommunicera via andra kanaler. Samla på berättelser och sprid dem.




# TIPS PÅ FRÅGOR



Ladda ned en pdf med tips på coachande frågor mm.  
Du finner dem på resp. föreläsningssida på Mindits hemsida.

## Christer Olsson

KRAFTEN I TILLSAMMANS



Varför är det allt fler som allt oftare upplever stress och till och med prestationsångest i sin vardag? Christer gör det tydligt varför vi behöver må bättre för att kunna prestera bättre. På sitt typiska sätt talar han om "Du vet mer än du tror att du vet". Christer utvecklar varför reflektion kommer att värderas så högt i framtiden och vikten av att hitta den förlorade urkraften i "livet som tillsammansprojekt". Få lyckas koppla ihop mjuka värden med resultat som Christer Olsson som utan tvekan är en av Sveriges mest värenommerade föreläsare, som näst intill bokstavligen träffat hela svenskt näringsliv i någon form. Du kan inte lyssna till hans föreläsning utan att bli berörd, utmanad och inspirerad.

Fler föreläsningar om SJÄLVLEDARSKAP  
Fler föreläsningar om TEAM PLAY  
Fler föreläsningar om MOTIVATION  
Fler föreläsningar om LEDARSKAP

[← TILLBAKA](#)

### Appen Insikt

Så här fungerar det.

### Referenser

Läs vad andra kunder tycker

### Uppföljning


Få tips på uppföljning och ladda ned pdf med coachande frågor

**Tips på hur du följer upp för bästa resultat**

[Ladda ner PDF](#)

**Tips på coachande frågor**

[Ladda ner PDF](#)

Provllyssna 



**info@mindit.se**

**mind it**

**THE HOUSE  
OF SALES**