

ÖPPEN KURS

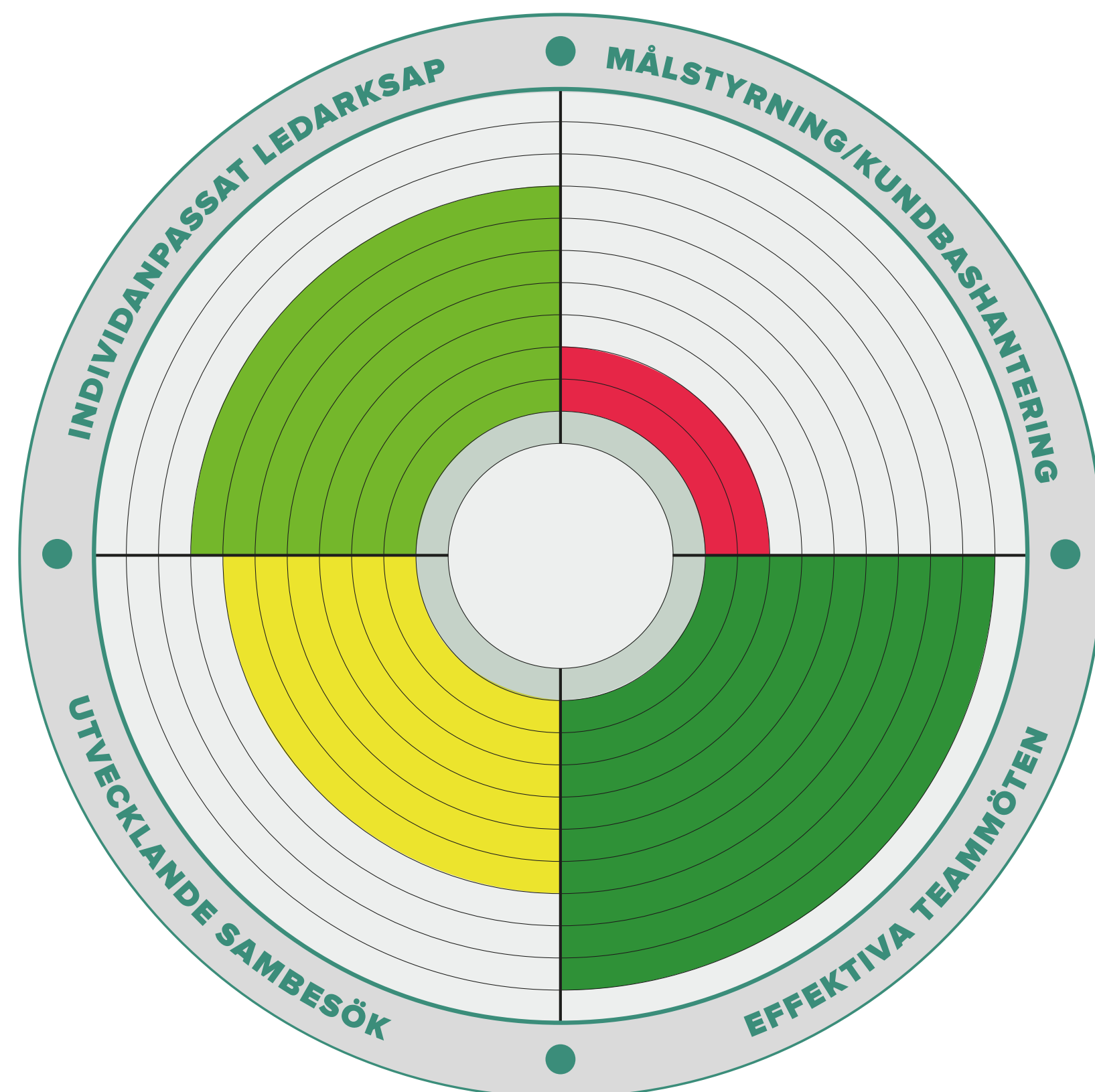
# OPERATIV SÄLJLEDNING

**mind it**  
THE HOUSE  
OF SALES

## SÖKER DU EN PRAKTISKT SÄLJLEDARUTBILDNING SOM LEDER TILL ATT DU:

- Växer i rollen och har möjlighet att ta ett större ledaransvar?
- Utvecklar din förmåga att motivera och utveckla ditt team på ett inspirerande sätt?
- Får ytterligare tydlighet kring din roll, ansvar och dina nyckelarbetsuppgifter?
- Får träning i utvecklande sambesök och effektiva teammöten som ger energi?
- Utvecklar din förmåga att peppa, coacha och styra grupp och individ mot uppsatta aktivitets- och resultatmål?
- Tränar och utvecklar chefens samtalsformer, dvs. RAK samtal, coachingsamtal, medarbetarsamtal, utvecklingssamtal, delge beslut, tillsägelser och konstruktiv feedback?

**OM SVAREN ÄR ÖVERVÄGANDE JA ÄR  
DETTA PROGRAM NÅGOT FÖR DIG OCH ER!**



## BAKGRUND

**EN CHEF MÅSTE** du följa. En ledare vill du följa. Ledarskap är ett förhållningssätt, inte en position. Att vara en säljchef som medarbetarna har förtroende för, ser upp till och respekterar är inte helt lätt. Ledarskap är ett hantverk som kräver både kunskap och praktisk förmåga. Det gäller att styra, engagera och inspirera medarbetarna till att prestera optimalt. Säljledning handlar om företagets och säljledarens förmåga att leda teamet och driva resultatet framåt.

## OM SÄLJCHEFSPROGRAMMET

**MED OSS FÅR** du verktygen och metoderna för att än mer framgångsrikt och effektivt kunna leda ditt säljteam mot nya höjder.

Det kommer alltid finnas mer att göra än vad det finns tid, vilket innebär att säljchefens förmåga att prioritera och välja bort mindre viktiga tidstjuvar är avgörande för dennes och teamets effektivitet och resultat.

Operativ säljledning är ett program där vi tydliggör ansvarsområden och tränar på säljchefens nyckelarbetsuppgifter, dvs. målstyrning, kundbaskhantering, det situationsanpassade ledarskapet, teammöten och effektiva sambesök. Målet med programmet är att utveckla högpresterande säljledare som gör säljarna bättre, vilket är den absolut viktigaste nyckeln för ett framgångsrikt resultat.

# 3

---

## VIKTIGASTE DELARNA UR INNEHÅLLET

---

### 1. MÅLSTYRNING & KUNDBASHANTERING

**100 KNACK GER** 10 snack som ger 1 tjack. Försäljning är mycket av ett "numbers game"; ju fler vi träffar desto större chans till affär. Men något som är minst lika viktigt är kvalitén på det vi gör och vilka vi prioriterar att bearbeta, dvs. valet av kundfokus och säljchefens förmåga att målstyra och hjälpa sina säljare att prioritera rätt. Vi hjälper dig som säljchef att skapa tydlighet kring fokus och prioriteringar, vilket ökar både aktivitetsnivån, motivationen och i slutändan resultatet.

### 2. SITUATIONSANPASSAT LEDARSKAP

**EN AV SÄLJCHEFENS** viktigaste uppgifter är att skapa förutsättningar för ett motiverat team som ständigt utvecklas. Det är en konst att hantera människor och chefens samtal är avgörande för dennes och gruppens framgång. Det situationsanpassade ledarskapet handlar om att kunna anpassa sin ledarstil efter person och situation. En mogen och erfaren medarbetare behöver inte instrueras medan en helt ny person kan behöva råd och instruktioner. En utmaning är att finna balans mellan en stödjande och styrande ledarstil, vilket handlar om att vara flexibel och kunna bemästra de olika samtalsverktygen såsom coachning, feedback, delge beslut, tillsägelse och att delegera.

### 3. SAMBESÖK & TEAMMÖTEN

**EN BRA TRÄNARE** lämnar inte sina spelare när det är match, tränaren står bredvid och observerar, peppar, coachar och ger feedback på det som händer. Ett operativt ledarskap handlar om att vara nära affären. Säljteammöten och sambesök är operativa forum där säljchefen har möjlighet att se hur säljarna presterar för att peppa, styra, coacha och lyfta individen och teamet.

# UR INNEHÅLLET

## OPERATIV SÄLJLEDNING

### UR INNEHÅLLET

- Säljchefen - roll, ansvar och förväntningar
- Säljchefens nyckelarbetsuppgifter och påverkandecirkel
- Att leda utifrån säljprocessen
- Målstyrning och målsamtal
- Sambesök - struktur för utvecklande sambesök och feedback
- Effektiva teammöten - struktur för att driva mot resultat
- Chefens samtal - de olika samtalstyperna
- Personkemi - konsten att få med sig individ och grupp
- Frågemetodik och konsten att lyssna
- Det coachande ledarskapet - samtal för förståelse och motivation
- Feedback - konstruktiv feedback för förstärkning och korrigerande
- Delge beslut - konsten att tydliggöra och stå bakom fattade beslut
- Tillsägelse - förmågan att framföra kritik
- Konflikthantering - förebygga och hantera konflikter
- Handlingsplan

### FÖR VEM

Kursen vänder sig till dig som leder ett säljteam inom B2B och B2C (inte retail).

### OMFATTNING, DATUM & INVESTERING

Omfattning: 2 + 2 utbildningsdagar samt 2 individuella coachingsamtal

Total pris: 34 200 kr

Datum: 26-27 aug + 23-24 sep.

Plats: Stockholm, no18 Centralstation

### VAD SÄRSKILJER DENNA UTBILDNING PÅ MARKNADEN?

Vi använder utbildare med lång egen erfarenhet av att arbeta med försäljning, säljledning och att utbilda, vilket gör att de har förståelse för rollen och kan bidra med tankar och idéer utifrån egen erfarenhet. Den individuella coachingen efter respektive modul hjälper dig i implementationen, dvs. att gå från ord till handling.

**info@mindit.se**  
**08 - 684 198 00**

**mind it**  

---

**THE HOUSE  
OF SALES**