



## Magnus Johansson

### Säljfabriken

Magnus Johansson är utbildare, författare och föreläsare med passion för försäljning. I föreläsningen SÄLJFABRIKEN liknar Magnus säljarbetet med en produktionsprocess, där man mycket systematiskt och noggrant definierar varje moment för att kunna effektivisera och få ut optimalt av sin insats. Du får många konkreta uppslag på vad och även hur du kan öka produktiviteten i ditt säljarbete. När frågan kommer *hur jag ska öka mitt resultat*, är det enkla svaret alltid att öka tempot, jobba hårdare och mer. Magnus utmanar oss att jobba smartare. Passa på att omvärdera ditt arbetssätt. Utväxlingen över tid bli avsevärd. Alternativet att göra samma sak som vi alltid gjort och tro att det ska skapa nya resultat har Einstein beskrivit som definitionen av galenskap. Då tycker vi att Magnus väg – att jobba smartare – både verkar roligare och just *smartare*.

Målet med föreläsningen

- Effektivisera säljarbetet
- Struktur ger resultat
- Processorienterad försäljning

### Insikt Coachande frågor

1. Rita upp din säljprocess och beskriv både VAD och HUR du gör.
2. Analysera varje delprocess och utmana dig själv att utveckla och effektivisera.
3. I vilka tre delar i säljprocessen har du störst utvecklingspotential?
4. Vad skulle det ge för resultat räknat i kronor, om du kunde förbättra varje steg i säljprocessen? Gör ett kvalificerat räkneexempel. Vad skulle det innebära för ökning per år? Vad skulle det ge extra under 10 år?