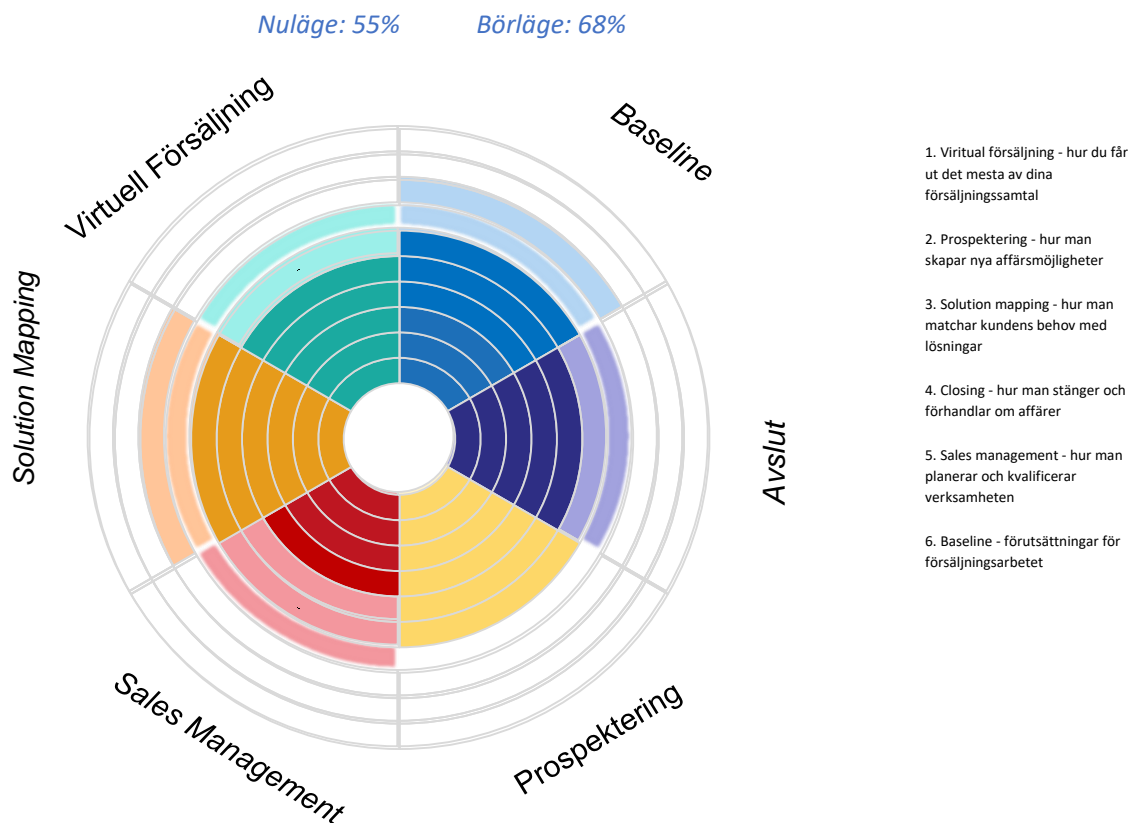


## Sales Skills Assessment Rapport :

## Exempelrapport

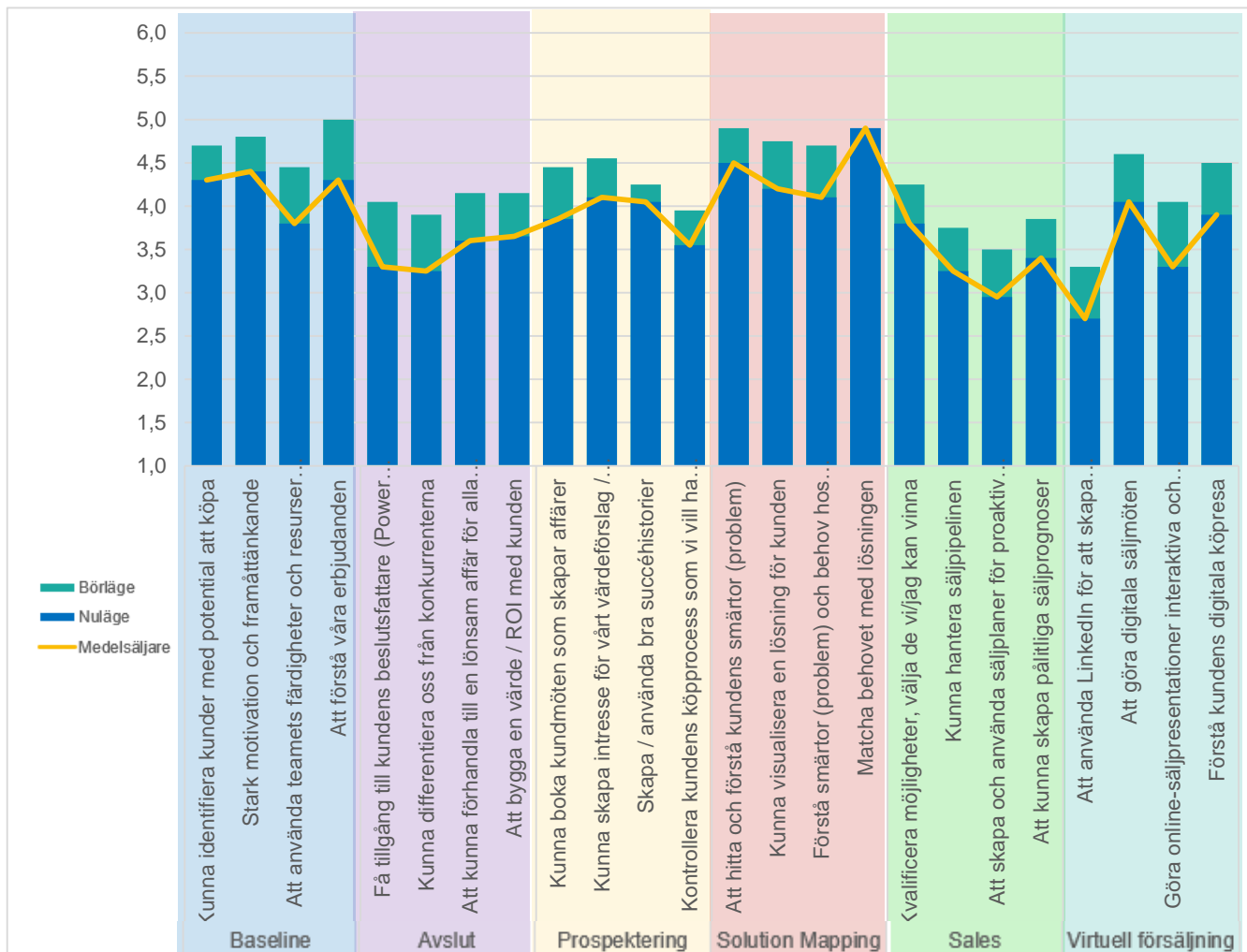
Salesmakeover Sales Skills Assessment® - Vilka säljförmågor behöver du för att nå dina mål?

Säljare måste behärska många olika säljfärdigheter \* för att maximera sin försäljning: Virtuella Solution Selling, Solution Advanced, Konsten att boka kundmöten, Social Selling med LinkedIn och Strategisk försäljning för att bara nämna några få. Beroende på hur försäljningssituationen ser ut behövs mer av vissa säljfärdigheter, kunskap och utbildning i dessa - och över tid måste allt utvecklas för att bli en professionell lösningsförsäljare \*\* och maximera affärsmöjligheterna för att uppnå säljmål.



Dina resultat visar att du är stark på: Virtuell försäljning, Baseline och Avslut. Det finns potential att utvecklas inom: Solution Mapping, Sales Management and Prospektering. Sales skills score är 55%.

## Nedbrytning av säljförmågor



De starkaste säljfärdigheter som sales skills assessment visar är:

- Kontrollera kundens köpprocess som vi vill ha den
- Stark motivation och framåttänkande
- Kunna identifiera kunder med potential att köpa
- Skapa / använda bra succéhistorier
- Matcha behovet med lösningen

Säljförmågorna där potentialen, klyftan, är störst är:

- Göra online-säljpresentationer interaktiva och engagerande
- Få tillgång till kundens beslutsfattare (Power Sponsor)
- Att förstå våra erbjudanden
- Kunna differentiera oss från konkurrenterna
- Att använda teamets färdigheter och resurser för att öka effektiviteten

De utbildningar som Salesmakeover rekommenderar är:

- Virituell Solution Selling
- Solution Advanced
- Konsten att boka kundmöten

## Om bedömning Saleskills Assessment®

Salesmakeover har identifierat 24 försäljningsfärdigheter \* som är avgörande för att få framgång som lösningsförsäljare \*\*. Dessa säljfärdigheter baseras på professionella kunders köpbeteende och inköpspris, digitala verktyg för köpare och säljare och nya försäljningsmetoder. De förändras med utvecklingen.

Sales Skills Assessment® (SSA) är ett verktyg för:

Kartlägg aktuella försäljningsfunktioner

2. Skapa önskad nivå av säljfärdigheter

3. Identifiera säljfärdigheter som är viktigast att träna

4. Skapa ett försäljningsprogram

5. Följ upp resultaten



\* Självförtroendet ökar med ny kunskap och utbildning, med ett starkt självförtroende kommer säljaren att använda sina säljfärdigheter och utvecklas. Resultatet är bättre resultat av till exempel förhandlingar, att nå beslutsfattare, göra pålitliga försäljningsprognoser, skapa engagerande digitala försäljningsmöten, göra lösningskartläggning, skapa ROI-beräkningar och att dessa försäljningsfunktioner ökar möjligheterna till försäljningsmål. Efter att träningsprogrammet har slutförts görs en ny Sales Skills Assessment® (SSA) för att mäta utvecklingen och planera för nästa träningsprogram.

\*\* Sales Skills Assessment® (SSA) kan också användas som en bas för planering av personlig kompetensutveckling av säljare, chefer och konsulter, i rekryteringar och för att jämföra nivån på säljfärdigheter med andra säljorganisationer.

Sales Skills Assessment® (SSA) och Salesmakeover säljutbildningsmetod med digital inläring av säljkunskap (e-utbildning), tillämpning på viktiga affärer (live workshops) och anpassning till varje säljares personliga stil (coaching) ger en hög avkastning på utbildningsprogram och mätbara resultat över tiden. Träningsprogram kan anpassas med Salesmakeover Microtrainings® \*\*\*.

Salesmakeover utbildar säljare, konsulter och chefer i lösningsförsäljning, Solution Selling®, globalt i samarbete med Richardson Salesperformance i över 40 länder på 23 lokala språk. Mer än 2,5 miljoner människor har utbildats. Team Salesmakeover finns i Stockholm, Malmö, Oslo och Helsingfors.

\* Säljningsförmåga definieras som en framgångsrik slutförande av en del av försäljningsprocessen. För att uppnå en förmåga måste säljaren ha självförtroende, kunskap och utbildning. Varje försäljningsförmåga kan läras (kunskap), utbildas (uppgifter och rollspel) och verifieras (feedback, kunskapstester och resultat från försäljningsarbete). Försäljningsförmåga beror inte på personliga egenskaper.

\*\* Definitionen av Solution Selling baseras på förmågor, struktur och värden från försäljningsmetoden Solution Selling®: att en säljare kan skapa affärer, sälja lösningar, vilket hjälper kunder att lösa sina problem och uppnå sina mål. Det skapar nöjda kunder och lönsamma affärer.

\*\*\* Microtrainings are short training modules to train a specific sales ability. There are over 90 microtrainings available.