

VIRTUAL SOLUTION SELLING®

“När kunderna ville köra alla möten via Teams, ZOOM och Skype insåg vi vår säljmetodik byggde på fysiska möten, att bygga relationer, improvisera och skaka hand på affärerna. Vi märkte att kunderna vill få anpassade idéer tidigt i säljprocessen och att våra gamla företagspresentationer inte fungerade på digitala möten. Vi behövde därför en metod för digital lösningsförsäljning. Nu gör vi alla våra säljaktiviteter på digitala säljmöten, använder Social Selling för att boka möten och till och med skriver avtal med en digital signatur. En stor utmaning har varit att skapa förtroende och få kundens engagemang genom hela den digitala köpresan. Bl.a har vi blivit duktiga på att få kunden att samskapa lösningen vilket har gjort att hitrate ökat med 33% samt att hela säljprocessen går fortare, fler personer kan medverka på kundmötena när de är med digitalt.”

MÅLGRUPP

Säljare, chefer, säljstöd och konsulter som gör lösningsförsäljning via digitala möten.

MÅL

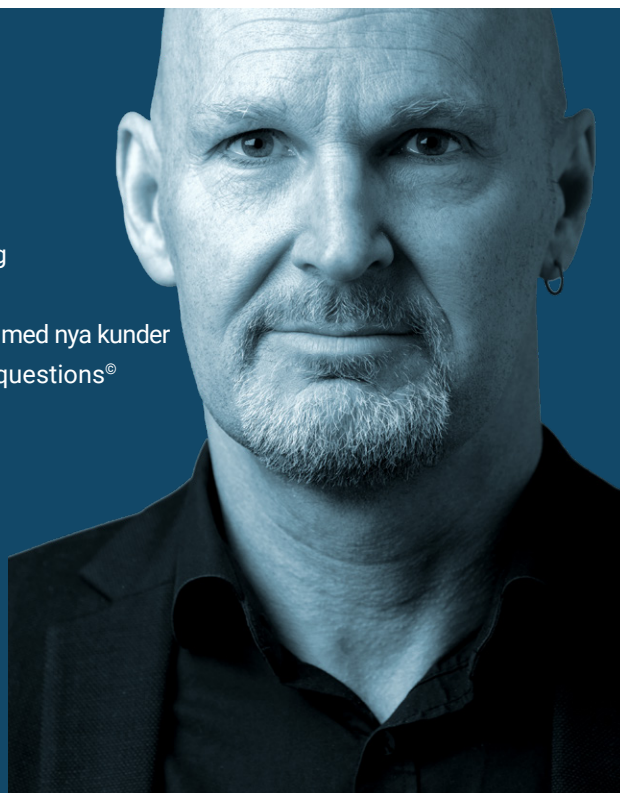
Målet med e-trainingen Digital Lösningsförsäljning® är att ge dig nya innovativa kunskaper för hur du startar, genomför och når avslut med en 100% digital säljprocess. Att kunna väcka intresse med en digital säljpitch, bygga en målbild med kunden och tillsammans skapa en värdefull och hållbar lösning. Dessutom behärska den digitala tekniken, hård och mjukvara, samt verktyg för samarbete så att du känner och agerar som ett digitalt säljproffs.

Under e-trainingen Digital Lösningsförsäljning® kommer du att börja med att bygga upp din egen digitala säljstudio. Utifrån ett säljcase du väljer, göra alla moment i den nya Digital Lösningsförsäljningen, spela in en digital säljpitch, skapa en digital säljstory, bygga upp en målbild för kunden och samskapa lösningen med Solution Canvass®. Efter e-trainingen Digital Lösningsförsäljning® kommer du att kunna göra din försäljning helt digitalt.

10 KUNSKAPER DU FÅR LÄRA DIG

- ✓ Hur kunder gör sin digitala köpresa
- ✓ Hur du bygger upp din digitala lösningsförsäljning i fyra steg
- ✓ Hur du gör research och förberedelser om kunden
- ✓ Hur du använder Social Selling för att kontakta och boka möten med nya kunder
- ✓ Hur du bygger upp en målbild och ställer frågor med Powerquestions®
- ✓ Hur du skall skapa en digital säljpitch
- ✓ Hur du bjuder in och förbereder dina digitala säljmöten
- ✓ Hur du får kunden att bidra med sina idéer via interaktiva verktyg som Solution mapping®
- ✓ Att planera och göra ett digitalt värdeskapande avslut med digital signering
- ✓ Att bygga en digital säljstudio med rätt utrustning och digitalt mötesprogram

Jens Edgren, VD på Sales Makeover



INNEHÅLL

- Hur kunder gör sin digitala köpresa
- Fyra fallgropar i digital lösningsförsäljning
- Hur du bygger upp din digitala lösningsförsäljning i fyra steg
- Att skapa en egen säljstudio, ljus, ljud, bild
- Hur du gör research och förberedelser om kunden
- Hur du hittar kundens strategiska initiativ
- Hur du använder Social Selling för att kontakta och boka möten med nya kunder
- Hur du skall bygga upp din digitala säljpitch
- Hur du bjuder in och förbereder dina digitala säljmöten
- Hur du engagerar kunden innan kundmötet med nyckelfrågor
- Hur du bygger upp en målbild för kunden
- Hur du ställer frågor med Powerquestions©
- 50 smarta frågor som passar på digitala kundmöten
- Hur du snabbt skapar samarbete och interaktivitet på det digitala kundmötet
- Hur du använder storytelling för att föra fram ditt budskap

- Hur du får kunden att bidra med sina idéer via interaktiva verktyg som Solution mapping®
- Hur du snabbt ger feedback och dokumenterar det digitala kundmötet
- Hur du får kunden att allokeras tid och resurser till att skapa en lösning tillsammans med dig
- Hur du kvalificerar kunden med hjälp av den digitala säljkompassen
- Att planera och gör ett digitalt värdeskapande avslut med digital signering
- Att bygga en digital säljstudio med rätt utrustning och digitalt mötesprogram

Digital lösningsförsäljning®, e-training tar med uppgifter ca 8 timmar.

När du har klarat av alla uppgifter i trainingen och quizet får du ett fint Digital lösningsförsäljning®-diplom och kursintyg.

SÄLJVERKTYG

- ✓ Checklista för val av teknisk utrustning och mötesprogram
- ✓ Mall för research om kunden via digitala informationskällor
- ✓ Mall för digital säljpitch
- ✓ Mall för mötesbokning via LinkedIn
- ✓ Mall för digital story
- ✓ Mall för planering, Time-box, av ett digitalt säljmöte
- ✓ Mall för Powerquestions®
- ✓ Mall för Solution Mapping®
- ✓ Mall för uppföljning av det digitala säljmötet med sponsorbrev
- ✓ Mall inför det digitala avslutet
- ✓ Kvalificering av digitala säljprocesser med Säljkompassen, digital version

FÅ MEST UT AV VÅRA E-TRAININGS

För att du ska få ut det mesta av denna e-training förslår vi att du kompletterar med ett urval av våra andra e-trainings och gör dem i följande ordning. Här följer några av våra rekommendationer för olika yrkesroller.

FÖR SÄLJARE

Ny som säljare ▶ Solution Selling Basic ▶
Solution Selling Advanced ▶ **Social Selling** ▶
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

FÖR SÄLJCHEFER

B2B Sales management ▶ **Social Selling** ▶
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

FÖR KEY ACCOUNT MANAGERS

KAM – Strategisk försäljning ▶ KAM – Leda kundteam ▶
Social Selling ▶ Konsten att boka kundmöten ▶
Konsten att förhandla ▶ Virtuella säljmöten ▶
Virtuella säljpresentationer

FÖR KONSULTER

Solution Selling för konsulter ▶ **Social Selling** ▶
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer



VIRTUAL
SOLUTION SELLING

OM E-TRAININGEN

Salesmakeovers Digital lösningsförsäljning®, e-training ger kunskaper som snabbt omsätts till nya säljförmågor.

– Reflektion, Action, Kunskap (RAK)

Varje moment i e-trainingen innehåller flera korta videos, med instruktioner och mallar, texter och uppgifter samt en reflektion. Reflektionen delas med alla som gått e-trainingen eller inom din träningsgrupp (företagsanpassad e-training). Du får feedback på uppgifterna och reflektionerna från Salesmakeovers certifierade instruktörer. Trainingen avslutas med en quiz och praktiska uppgifter där du får tillämpa kunskaperna i ditt säljarbete.

SALES MAKEOVER

www.salesmakeover.se +46 08 651 2500 jens@salesmakeover.se