

affärs AKADEMIEN



MAJ 2014

FRÅN SÄLJARE TILL AFFÄRSMÄN! FRÅN KUNDMOTTAGNING TILL ANSVARSFULLT VÄRDSKAP!

Affärsakademien frågar löpande försäljningschefer i framgångsrika bolag om vad som är viktigast under överskådlig tid. Under mars och april har vi fått tydliga indikationer på att det behövs utveckling för att öka intäkterna.

”Vi måste agera som experter på vårt område. Våra kunder vill inte prata med säljare längre”, säger en framgångsrik försäljningschef i mediabranschen. Samma trender ser vi från forskning kring framgångsrika företag.

KUNDNYTTA ÄR MER OCH MER CENTRALT I FÖRSÄLJNING SAR BETET

Kravet på att tydliggöra nyttan av det som erbjuds och säljs ökar och frågan är hur mycket nytta det du säljer verkligen genererar? Vad är kundnytta för dig och hur jobbar ni med att tydliggöra nyttan med era produkter?

NYA MÅLSÄTTNINGAR - GER RESULTAT

Förutom budget och omsättningsmål börjar nya mål och nyckeltal att synas när vi ställer frågan om hur säljavdelningarna mäts. Det som mäts kommer att prioriteras. Mäter vi kundnöjdhet kommer organisationen att jobba mer med relationsskapande åtgärder, såsom givande affärsmöten och uppföljning av genomförda affärer. När vi mäter kundomsättningshastighet kommer organisationen att sträva efter att behålla och utveckla kunderna i större utsträckning. Att andra målsättningar har direkt påverkan på resultaten och de övergripande försäljningsmålen råder det inget tvivel om. Kunder som upplever engagemang från sina leverantörens sida köper mer.

ÖKAD NÄRVARO I DIGITALA MEDIER OCH UTVECKLING AV NYA DIGITALA SÄLJKANALER

På frågan om vad försäljningschefen vill förändra under 2014, svarar flera av er att det digitala blir viktigare som stöd i försäljningsarbetet. Kunderna är redan där i mer eller mindre utsträckning. Kunder är mer pålästa än någonsin. De tar reda på vem de gör affärer med, vilket i sin tur gör försäljarnas företagspresentationer överflödiga. När kunderna tackar ja till ett möte med en leverantör vill de se engagemang och få svar på det som de inte kan hitta i den digitala världen.

På Affärsakademiens [hemsida](#) kan du nu se en ny kort film, där Joakim Harping sammanfattar vad som framkom i intervjuerna som genomfördes mellan den 16/3 – 15/4.

Intervjuerna om fokus 2014 fortsätter!

Nästa seminarium i denna serie sker den 22/5 klockan 11-14. Anmäl dig genom att skicka ett mail till joakim@affarsakademien.se eller via anmälningsskylten på [hemsidan](#). Seminarier är kostnadsfritt och antalet platser är begränsat.

AKTUELLA INSPIRATIONSFÖRELÄSNINGAR OCH SEMINARIER FRÅN AFFÄRSAKADEMIEN

Som ett inslag i vårens säljkonferenser, ledningsgruppen, sommarfesten, kickoffen, eller kundaktiviteten. Du väljer själv hur mycket fakta, inspiration, eller underhållning du vill ha. Alla seminarier kan genomföras på mellan 30 och 90 minuter. De kan enkelt förlängas och bli levande workshops där ni får med er en konkret ”att göra lista” hem.

”Vi är bara kompisar”

Affärsrelationen är betydligt mer än så. Det krävs mycket för att en affärsrelation skall utvecklas och ge både kortsiktiga och långsiktiga resultat. En underhållande föreläsning om affärsrelationer från båda sidor. Affärsrelationer kan i vissa lägen ha förbluffande likheter med kärleksrelationer och vid andra tillfällen vara precis tvärtom. Mycket skratt och många djupa tankeväckande upplevelser.

”14 sätt att hålla framgången vid liv i 45 år” med Jan Marklund klubbdirektör i Solna Vikings

Ingredienserna som behövs för att prestera på toppnivå år efter år. Hur de har utvecklats, hur de funkar och hur de kan omsättas i din verksamhet. Det enkla och raka. Det du redan visste. Det du inte trodde betyda något och mycket därtill. Bekräftelse, utmaningar och mycket matnyttigt för ledare i alla led.

”Kundombudsmannes berättelser” med syskonen Ingela och Joakim Harping Kundombudsmän Affärsakademien

Efter flera tusen samtal med kunder i vitt skilda branscher har bilden av vad kunder uppskattar klarnat och det har inte blivit bättre i så många avseenden. Vad kunder säger, tycker, hatar, älskar, önskar och kräver är nyttigt att höra och det finns mycket för dig att göra.

”Att sluta sälja och därmed få kunden att köpa mer” med Ingela Harping om ökad direktförsäljning

Hur man gör för att få kunderna att vilja köpa mer och hur man hjälper kunderna att köpa det de vill ha? Ingela arbetar dagligen med direktförsäljning till restauranggäster och har genom åren utvecklat en metod för att få gästerna att konsumera mera och att älska det. En lättsam och inspirerande föreläsning med handfasta tips och råd som ökar omsättningen per gäst eller kund i din verksamhet.



Synpunkter på och kring nyhetsbrevet mottages tacksamt, VI LYSSNAR! Citera oss gärna och ange källan! Affarsakademien skickar gärna nyhetsbrevet till de du tycker kan ha nytta av oss. Hör av dig så fixar vi det.

Besök vår hemsida: www.affarsakademien.se

Kontakta oss:

*joakim@affarsakademien.se
+46 70 582 44 63*