

***Motiver, inspirer og engasjer  
i eksisterende salgsmøter!***



***5+4 eksempler på kort, aktuelt og tilpasset innhold inn i salgsmøter eller salgsdager dere allerede avholder***

**Om oss:**

Next1 er merkevare for salgstrener og -utviklere med svært stor erfaring, og vi presenterer her eksempel på hvordan salgssjef i selskap med etablert opplegg for internopplæring kan spisse et enkelttema for å gjøre et traust salgsmøte nyttig og motiverende.

**HVORFOR SKAL DU TA INN NEXT1 PÅ 3-4 TIMER ?**

- **B2B:** Hvordan de 4 ulike personlighetstypene av innkjøpere handler inn, og hvordan lykkes med hver enkelt
- **Den Digitale Selger:** Hvordan lykkes du med å holde din videopresentasjon, hva gjør du i de 2 ulike fasene
- Trene på 3 av **de 12 spørsmålstypene** dere ikke bruker i dag
- Hvilken personlighetstype (av 20) vil hver enkelt ha mest problemer med – og hvordan **lykkes bedre med den typen**
- **Pris og Rabatter:** Hva er suksessfaktor når du forhandler med de ulike personlighetstypene-forenklet til de 4 hovedtypene – konkret hva trigger hver enkelt type?

**1**

**FÅ UTNYTTET LOKALE ULIKHETER SOM EKSISTERENDE OPPLÆRING IKKE FANGER OPP**

Nordmenn er typisk ikke lik tyskere, amerikanere, svensker eller noe annet lands innbyggere. Derfor erfarer internasjonale selskaper at deres salgs-/forretningsmodell og interntrening ikke gir resultatene de fikk i hjemlandet. Det de mangler er faginnhold som lar selgerne bruke det de har lært internt – på måten som fungerer i norsk kultur. Vi har flere konsern med disse erfaringene.

**2**

**ETABLER ET NYTT STAMMESPRÅK FOR SALG**

Salgsavdelinger har oftest utskiftninger underveis, de har med seg hver sine sett med salgstrening før de kom til dere. I løpet av 3-4 timer klarer vi å introdusere den beste måten å tenke salgsspsykologi på, og vi etterlater oss materiale som salgslederne/salgssjefene deres kan bruke videre- for å skape en ny bølge av motivasjon og økt entusiasme til å øke antallet utadrettede henvendelser de gjør per uke. Når selgere / salgsledere får et nytt verktøy som de erfarer virker fra dag 1, skjer det påtagelige endringer!

**3**

**BLI MER ATTRAKTIV SOM ARBEIDSPASS VED Å GJØRE DET LATTERE Å LYKKE I SALG**

Det er ikke bare en enkelt grunn til at bestselgere lykkes så mye bedre enn andre –Next1 har et svært enkelt kart som avdekker hva hver enkelt av dem kan fokusere personlig på – og dere får en verktøykasse å plukke fra for å bli bedre på hvert enkelt av de 19 vanlige områdene, fordelt på 4 hovedgrupper under "For få presentasjoner" og "Lukker ikke Salget".

**4**

**UTNYTT DE SISTE TRENDENE ELLER PRODUKTLASERINGENE**

Sentralt innkjøpt internopplæring vil som du vet ikke fange opp muligheten som ligger i trender, korte kampanjer eller den produktlaseringen der skal ha om 2 måneder. Uten å komme i veien for etablerte opplegg, kan vi kick-starte f.eks. en salgssesong ved å delta inn på en samling dere allerede har for selgerne.