

FRS Basis-Prosess

Samhandling, Idèskaping og Salgskraft

For alle ansatte

Forskning viser:

1. Avgjørende likheter mellom de mest konkurransedyktige salgsorganisasjoner.
2. *Samhandling* grunnleggende for *Idèskaping* og *Salgskraft*. Dette gjelder ikke bare for salgsapparatet, men for hele organisasjonen.
3. Mer nøyaktige personanalyser, som avdekker viktige kundepreferanser, gir nødvendige *Samhandling* mellom salgsbedrift og kunde.
4. Avgjørende med relevant, praktisk trening, som tilpasses deltakernes behov.

Proessen integrerer alle disse deler og kan vise til meget gode resultater.

Del I:

Økt Samhandling gir oppsiktsvekkende resultater

Konseptet representerer det aller nyeste innen Samhandling: *Hvordan få ulike mennesker til å utfylle hverandre*. **Internt**, i forhold til **kunder** og til **leverandører**.

Under Del I inkluderes en nytt barometer for måling av oppdragsgivers *Samhandlingskultur*, og som forskning viser er avgjørende, for å oppnå viktig *Idè/Nyskaping* og sterk *Salgskraft*.

Forskning viser at bedrifter som vektlegger slik Samhandling oppnår:

- ❖ *Høyere omsetning og overskudd*
- ❖ *Større evne til å rekruttere og beholde talenter.*
- ❖ *Økt Idè- og Nyskaping.*
- ❖ *Større goodwill. Hele 65 % av årsaken til at en leverandør beholder kunder skyldes i hovedsak gode nok Samhandlingsforhold.*
- ❖ *Samhandlingskulturer reduserer nedgangsperioder*

Del II:

Salg/kundebehandling

På kurset gjennomgås de beste salgsorganisasjoners salgspysykologi, presentasjonsmetodikk, behandling av motforestillinger, samt deres unike relasjonstilpasning.

En avgjørende likhet er at i de mest konkurransedyktige organisasjoner har samtlige ansatte et godt grunnlag på dette område. FRS Basis-Prosess er derfor basert på at hele organisasjonen skal kunne delta og motta viktig kunnskap og trening, tilpasset sin egen arbeidssituasjon.

Særdeles gode evalueringer

Kurset kan vise til sterk økning både i salg og inntjening.

Generelt om kurset

Deltakerne får arbeide med skreddersydde gruppeoppgaver, basert på fastsatte resultatmål fra oppdragsgiver. Dette gjør at de nye ferdighetene vil kunne tas i bruk straks etter endt kurs.

Varighet: 2 deler à 1,5 dag

(Tider for *Åpne prosesser*, vennligst se under *Planlagte kurs* på Hovedside. For *Bedriftsinterne prosesser* vennligst kontakt FloodRocks Selven pr mail: morten@floodrocks.com, eller på mobil 915 46 362).