



**FloodRocks Selven**  
Asbjørn Øveråsvei 18 D, Trondheim  
Tel: + (47) 915 46 362  
E-mail: [morten@floodrocks.com](mailto:morten@floodrocks.com)  
<http://www.floodrocksselven.com>

## **FloodRocks Selvens Høyere Salgstrening for selgere (FRS C-Prosess)**

### ***Basis for FRS C-Prosess***

FRS C-Prosess er spesielt rettet mot å dyktiggjøre organisasjoner for å oppnå konkurransekraft innen sterkt konkurranseutsatte markeder. Prosessen er basert på en undersøkelse av noen av våre mest konkurransedyktige salgsorganisasjoner. Her fant vi spesifikke likheter mellom de aller beste salgsorganisasjonene, organisasjoner som i enkelte bransjer, oppnådde resultater mer enn fem ganger det som var gjennomsnitt for bransjen.

En annen basis for FRS C-prosess er bruk av psykometriske personanalyser, bl a til å måle kundens *Samhandlingstype*. Bak dette tilbud ligger 11 års erfaring fra, den gang verdens største leverandør av psykometriske personanalyser, *Carlson Learning Company*.

Vi er også i dag i nær kontakt med noen av deres fremste forskere. Bl a innen relasjonstilpasning, som i situasjoner med sterk konkurranse, hvor kunden føler at det flere gode leverandører å velge mellom, kan stå for opp til 90 % prosent av årsaken til at kunden velger en leverandør.

Tilgang til, og bruk av slike analyser, har vært et viktig bidrag til å oppnå de meget høye resultater FRS C-Prosess har gitt våre oppdragsgivere.

FRS C-Prosess rettes mot selgere og andre nøkkelpersoner, som direkte deltar i salgsfremstøt overfor kunder.

### ***Mål med prosessen***

Målet med FRS C-Prosess er å lære/innøve en profesjon og dyktighet som kan brukes i konkurranseutsatt, strategisk salg. Prosessen tilpasses de produkter, det behov og den markedssituasjon kunden har, - eller i nær fremtid vil stå overfor.

### ***Personanalyser***

De inkluderte personanalyser gjør forståelsen av kunden, og dermed også kundekontakten, langt mer personorientert og effektiv, noe som både øker salget og styrker kundeloyaliteten. Analysene gir også deltaker en dypere forståelse av egen person som fører til en mer kunderettet bruk av egne preferanser som selger. Dette vil ytterligere styrke selgers relasjoner vis a vis kunden.

### ***FRS C-Prosess: De ulike deler***

#### ***Del I:***

Deltakerne lærer å beherske den spesielle salgopsykologi og salgsmetodikk som representerer våre mest konkurransedyktige salgsorganisasjoner. 50 % av kurstiden består av praktisk

trening. Dette gjør at deltaker kan benytte de nye og effektive metoder straks etter endt prosess.

Treningen rettes mot salgssituasjoner deltaker skal gjennomføre i perioden mellom del I og II. Erfaring antyder at oppdragsgivers kurskostnader inntjenes innen 10 uker, etter start del I.

*Varighet del I: 3 dager*

### **Del II:**

Forskning viser at så mye som 40 – 50 % av Eliteselgerorganisasjonens meget høye salgsresultater skyldtes en profesjonelt og kunderettet Samhandling overfor kunden. Under sterk konkurranse, hvor kunden, sett fra sitt synspunkt, har likeverdige alternativer å velge mellom, var en god *Samhandling* avgjørende for så mye som i 90 % av ordreinngangen.

Under Del II trenes deltakerne også i å selge under vanskelige konkurranseforhold. En profesjonell forståelse av den salgspysykologi som gjelder på dette høye konkurransenivå, har vist seg å være en forutsetning for å kunne oppnå en tilfredsstillende omsetning og inntjening.

En vesentlig andel av del II består av praktisk trening, hvor deltakerne får bruke de nyervervede kunnskaper i salgssituasjoner, lik de disse møter i sin praktiske arbeidssituasjon.

Treningen rettes primært mot salgssituasjoner deltaker skal gjennomføre i perioden mellom del II og III.

*Varighet del II: 3 dager*

### **Del III:**

Deltakerne dyktiggjøres i å kunne gjennomføre de ulike faser innen storkundesalg, og får innøvd relevante møte- og presentasjonsformer, oppbygging av strategiske fordeler osv.

Treningen rettes primært mot salgssituasjoner som deltaker skal gjennomføre i perioden mellom del III og IV.

*Varighet del III: 3 dager*

### **Del IV:**

Under del IV spesialtrenes den enkelte deltaker i å kunne nå et såkalt *C-nivå*, dvs. et høyt og profesjonelt dyktighetsnivå innen salg. I tillegg dyktiggjøres deltakerne i Storkundesalgets *Forhandlingsfase*, dvs. å oppnå ordres, uten å måtte gi bort nødvendig inntjening.

*Varighet del IV: 3 dager*

### **Eksamen:**

Del IV avsluttes med *C-eksamen*, hvor den enkelte deltaker må igjennom en simulert kundesituasjon, hentet fra deltakers virkelighet. Salgssituasjonen, som blir tatt opp på video, vurderes etterpå av en jury bestående av 3 personer, en faglig kvalifisert toppleder fra egen organisasjon, en fra det markedsområde eksamenen rettes mot, samt kursleder. Prosessen er godkjent som *Utdannelse på Høyere Nivå* av Høgskolerådet.

***Antall deltakere:***

Kun 6 deltakere pr kurs. Dette gjør det mulig å få til den skreddersøm og individualisering som er nødvendig for å løfte deltakere opp på et såpass høyt profesjonelt nivå som selger.

***Brukes til svært effektive markeds kampanjer***

FRS C-Prosess kjøres svært ofte som en markeds- og salgskampanje for å oppnå markedsutvidelser, økt inntjening, introduksjon av nye produkter osv.

FRS C-Prosess har gitt oppsiktvekkende store resultatsøkninger. Som nevnt er en ”tommelfingerregel” at alle kurskostnader er inntjent allerede etter 10 uker, dvs. like etter Del III. Årsaken er bl a at deltakerne i perioden etter Del I og II går tilbake til potensielle kunder, som de tidligere ikke har lyktes å selge til, og med sin økte dyktighet får de nå disse ordene.

FRS C-Prosess gir vesentlig økning både i omsetning og inntjening.

**Varighet:** 4 deler à 3 dager

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