

THE CHALLENGER



MAKE A DIFFERENCE

SALES CAMP

– NY NORMAL I SALGET

2 DAGES INDSIGT, INSPIRATION,
VÆRKTØJER OG BEST PRACTICE.

28. – 29. FEBRUAR 2024
OG 15. – 16. MAJ 2024



2 DAGES SALES CAMP – NY NORMAL I SALGET

Der har været en stor efterspørgsel efter et åbent kursus hvor erfarne sælgere på tværs af brancher (B2B) har mulighed for at lade sig inspirere med fokus på CHALLENGER BEST PRACTICE. Vi har derfor udviklet en 2 dages Sales Camp hvor erfarne indenfor salg og forhandling kan mødes og blive endnu dygtigere gennem INDSIGT i egne Challenger styrker, INSPIRATION fra Challenger Best Practice i andre brancher og casebase-ret træning Challenger VÆRKTØJER.

VERDENS BEDSTE SÆLGER ER FUNDET

Det er blevet en lille verden vi lever i med Corona, krig, klimaforandringer, ny teknologi og øget global konkurrence. For de fleste har de seneste år været et wake-up call til en NY NORMAL på de fleste markeder, hvor sælgere/rådgivere i endnu større udstrækning skal skabe værdi gennem forretningsforståelse og rådgivning. Som rådgiver faciliterer du kundens oplevelse ved at tilføre ny viden, tilpasser til kundens situation og leder kunden i den rigtige retning.

FRA RELATIONSSÆLGER TIL UDFORDRENDE RÅDGIVER – CHALLENGER

The Challenger Sale argumenterer for, at den gode gamle relationssælger ikke er den optimale salgsteknik og dermed bedst performende måde at sælge på, når det gælder komplekst salg, projektsalg og rådgivende salg.

NYE INDKØBSVANER OG "KLOGERE KUNDER"

Der er sket en stor ændring i vores indkøbsvaner de sidste 10 år, da tid er blevet en knaphedsfaktor. Det betyder, at mange af de gamle salgsmønstre og salgsprocesser har svære vilkår, da de ofte er baseret på relativt mange indsatser og møder med vores kunder inden et salg. Teknologien betyder at kunderne har stort set al tilgængelig information om dig, dine produkter og konkurrenter. De er godt forberedt. Du skal være endnu bedre forberedt. Det forventer de!

SKAB VÆRDI GENNEM FORRETNINGS- FORSTÅELSE

På denne camp vil du lære, hvordan du ved en ekstrem stærk analytisk og mental forberedelse kan skabe stor forretnings- mæssig værdi og afkorte din salgsproces. Målet er, at kun- derne associerer jer som en stærke rådgivere der bringer ny viden og ny indsigt til bordet og får nemmere ved at nå sine forretningsmæssige mål. Denne Sales Camp er for den trænede og erfarne salgsfolk, der ønsker nye værktøjer, dokumenteret inspiration og best practice til at håndtere beslutningstager i et særdeles konkurrencepræget marked. Det forudsættes for deltagelse at grundlæggende salgsteknikker, spørgeteknik og økonomisk argumentation m.v. sidder på ryggraden.

CHALLENGER STYRKE PROFIL

Før Sales Camp udfylder hver deltager en personlig Challenger profil som giver indblik i egne Challenger styrker og skyggesider i forhold til at være en "udfordrende sælger og rådgiver". Challenger styrke profilen giver ligeledes indsigt i, hvor der skal sættes ind og hvilke kompetencer, der skal arbejdes på, for at øge salget. De fleste sælgere kan blive mere "Udfordrende" i deres adfærd og arbejdsstil. Den ene profil udelukker ifølge Challenger Sales nemlig ikke den anden – den "Udfordrende sælger" finder bare disse styrker og kompetencer mere naturlige og gør hyppigere brug af dem.

UDBYTTE AF SALES CAMP – NY NORMAL I SALGET

- At udnytte dine Challenger Styrker optimalt i salget gennem indsigt i egen Challenger Styrke Profil
- At opnå indsigt i Challenger Best Practice resultater fra salgsfolk i andre brancher (B2B)
- At få inspiration til en forretningsorienteret forberedelse med fokus på at udfordre og lede kunden
- At forstå og anvende strategiske og forretningsmæssige kriterier der skaber værdi for kunden
- At lede beslutningsprocessen gennem Challenger metoden – Teach, Tailor, Take Control.
- At øge din gennemslagskraft og performance som dygtig sælger i komplekst salg, projektsalg og rådgivende salg.
- At tilpasse din salgstil, salgstaktik og salgsstrategi til forskellige kunder
- At udfordre og lede kunden gennem Niel Rackham's SPIN Selling salgsmodel
- At udfordre og forhandle med kunden i hele salgsprocessen
- At sikre en øget indtjening gennem brug af Challenger tilgang overfor nye, tabte og eksisterende kunder.



PROGRAM FOR SALES CAMP – NY NORMAL I SALGET

DAG 1 – CHALLENGER VÆRKTØJER OG BEST PRACTICE

Første dag opdeles i 2 halvlege, herunder:

1. halvleg – kl. 09.00 – 12.00

- Her præsenteres deltagerne for Challenger tankegang og værktøjer med udgangspunkt i praktiske erfaringer sammen virksomheder i Danmark og i udlandet.
- Vi dokumenterer HVORDAN sælgere og salgsorganisationer har opnået øget omsætning, flere nye kunder øget indtjening og større kundeloyalitet kundetilfredshed gennem Challenger tankegang.

Frokost – 12.00 – 13.00

2. halvleg – kl. 13.00 – 17.00

- Deltagerne arbejder sammen på tværs om at løse forskellige relevante Challenger cases, gennem praktisk anvendelse af Challenger tankegang og værktøjer.
- Efterhånden som de 4 cases skrider frem, inviteres deltagerne til at dele deres konkrete salgserfaringer for at nå i mål med deres case.
- Deltagerne udfordres løbende deres valg og beslutninger, ligesom de inspireres til at anvende Challenger tankegang og udfordre eksisterende mindset og vaner.

Middag 18.00 og ERFA



DAG 2 – CHALLENGER STYRKE PROFIL

Anden dag opdeles ligeledes i 2 halvlege, herunder:

1. halvleg – kl. 09.00 – 12.00

- Deltagerne får indsigt i Challenger Styrke Profilen og får udleveret egne profiler.
- Alle deltagere får personlig feedback ift. egen Challenger Styrke profil
- Deltagerne arbejder med egen styrke profil i forhold til egne styrker og skyggesider i salget, herunder:
- Hvordan udnytter jeg mine 5 største styrker endnu bedre i min salget?
- Hvordan kan jeg minimere effekten af mine skyggesider?

Frokost – 12.00 – 12.45

2. halvleg – kl. 12.45 – 16.00

- Vi gennemgår sammenhængen mellem Challenger styrker, personlig gennemslagskraft og performance i salget.
- Hvordan bruger du dine styrker i forhandlingen med kunden?
- Hvordan bruger du dine styrker til at skabe forståelse og accept på værdi fremfor på pris?
- Hvordan bruger du dine styrker til at blive opfattet som en tillidsfuld samarbejdspartner og rådgiver?
- Alle arbejder med Personlig Challenger plan, der skal præsenteres for nærmeste leder eller ressourceperson efter Sales Camp.

INVESTERING I CHALLENGER SALES CAMP – NY NORMAL I SALGET

Investeringen i 2 x 1 dages Sales Camp udgør kr. 2.450 + moms pr. dag. Dagene kan købes enkeltvis. Heri er inkluderet alle kursusmaterialer og forplejning. Ligeledes inkluderet på dag 2 er Challenger Styrke Profil til en værdi af kr. 1.950, inklusiv personlig feedback.



MAKE A DIFFERENCE

EGBÆKVEJ 98, 2850 NÆRUM

+45 71 99 92 99

WWW.MAKEADIFFERENCE.DK

INFO@MAKEADIFFERENCE.DK