

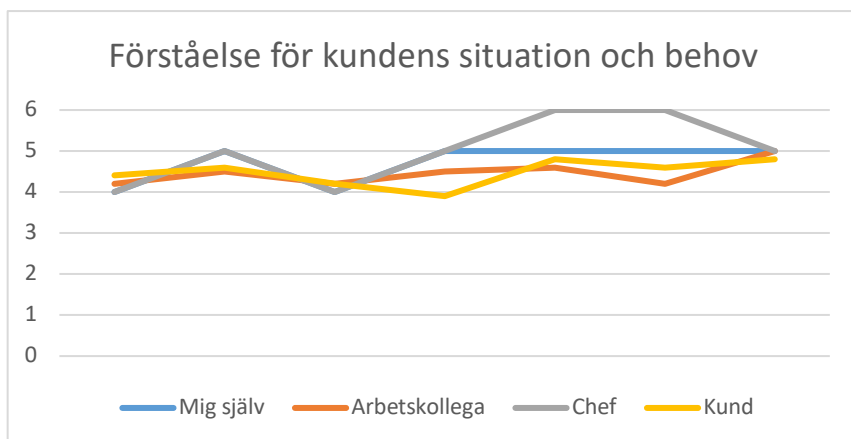


Pareto 360 Sales

Mål

- Personlig utveckling och bekräftelse
- Fördjupad förståelse för kundens behov
- Stärkta affärsrelationer
- Grund till värdebaserad försäljning

Nyckeln till alla affärer är att förstå sina kunders behov, krav och önskemål. Men har du koll på hur bra du är på detta och vad kunden de facto tycker och tänker? 80 % av kundens köpbeslut baseras på känsla där säljarens insatser spelar en viktig roll. Därför har vi tagit fram en webbaserad 360-analys för säljare som mäter affärsrelationen och ger dig feedback på hur du uppfattas som säljare. Med resultatet från analysen blir det enkelt att hitta dina styrkor och utvecklingsområden. När du börjar jobba med din handlingsplan kommer effekterna att tydliggöras i form av fler affärsmöjligheter och fördjupade affärsrelationer



Vi har tagit fram 12 områden som kunder, chef, kollegor samt du själv som säljare får bedöma ditt säljarbete på. Dessutom finns öppna frågor att besvara och möjlighet till NPS-index.

Svaren sammanställs i en rapport som vi går igenom med respektive säljare, där säljaren coachas till att definiera sin handlingsplan som sedan blir ett dialog- och utvecklingsverktyg tillsammans med närmaste chef. Resultaten är också början och grunden till en anpassad, kvalificerad och användbar säljutbildning med fokus på ert utvecklingsarbete

Fakta

Pareto 360 Sales inkluderande utskick till kunder, kollegor, chef och säljare, sammanställning av rapport samt personlig återkoppling/coaching kopplat till säljarens handlingsplan och utvecklingsfokus

För prisuppgift och mer information: Kontakta info@pareto8020.se eller ring 076-8480201