

## Myyntiosaamisen ylläpito

Kuinka ylläpidät myyntijoukkueesi tuloskyvyn



Yksi suurimmista syistä miksi valmennusten opit eivät siirry käytäntöön on kertauksen ja opitun vahvistamisen puute.

Myynnin ja myynnin johdon säännöllinen kommunikointi valmentajan kanssa mahdollistaa jatkuvan oppien vahvistamisen ja coachaamisen ja johtaa näin nopeampaan ideoiden soveltamiseen ja käytäntöön viemisiin.

### Tavoite

Ylläpitosopimuksen tavoitteena on sitoutua pitkäaikaiseen ja vastuulliseen yhteistyöhön kustannustehokkaasti sekä:

- Varmistaa taitojen ja työkalujen käyttöönotto ja varmistaa ylläpito
- Seurata, tarkentaa ja suunnata kehittymistä
- Havaita ja korjata ongelma-alueet
- Mitata tuloksia ja kehittää mittaristoa
- Olla lähellä sekä seurata matkaa ja tavoitteiden saavuttamista

### Myyntiosaamisen ylläpidon sisältö

Sales Excellence sitoutuu sovituin, riittävän tihein määrävlein olemaan yhteydessä yrityksenne myyntivastuullisiin ja myynnin esimiehiin. Ylläpitosopimukseen sisältyy neljästä kahdeksaan tuntia konsultointia kuukaudessa osallistujien kanssa. Ylläpidon sisältö ja laatu sovitaan tarpeen mukaan ja se voi olla esimerkiksi:

- Asiakastapaamisten suunnittelua
- Puhelincoachausta
- Työpalavereita myyjien ja myynnin esimiesten kanssa
- Avustamista myyntipalavereissa
- Myyntivastuullisten kanssa käytäviä oppimishetkiä
- Coaching-asiakaskäyntejä
- Koko ryhmälle suunnattuja netissä toteutettavia webinaareja

Ylläpitosopimuksen kesto on 4-12 kuukautta ja sopiva ryhmäkoko 4-12 myyjää per ryhmä.

### Sales Excellence Nordic Oy