

www.adlen.nu

GÖRAN ADLÉN

0708 56 02 93

goran@adlen.nu

INSPIRATION

TRENDER

REFLEKTION

BOOSTCAMP

”Det går inte att vinna cykeltävlingen tour de france utan att köra bra i bergen”.

Du har sett bilderna från de djävulska Alpe d’Huez, Col de Madeleine och Col du Tourmalet. Alla har fruktansvärd mjölksyra i de kraftigt stigande uppførsbackarna, men så har någon extrakrafter att ta till. Rycket kommer. Ett ryck som kan avgöra en hel tävling. En lågkonjunktur är som en bergsetapp i Tour de France. Det gäller att satsa när det är som svårast. Det är nu chansen finns att ta marknadsandelar och vinna positioner på marknaden.

För att lyckas med detta krävs aktivitet och det krävs satsningar på en effektiviserad och förbättrad försäljning. Inget företag har lyckats nå framgångar genom att föra en defensiv och passiv strategi under en lågkonjunktur. Det gäller att våga satsa och det gäller att lägga fokus på en intensiv och energirik försäljning. Det är därför vi har tagit fram inspirations- och utvecklingsdagen BOOSTCAMP.

Boostcamp är ett intensivt halvdygn där all kraft och energi läggs på att skapa de bästa förutsättningarna för att nå säljresultat. Vårt mål är att deltagarna efter denna halvdag ska känna sig motiverade, stärkta och ha fått tankar och idéer om hur de kan skilja ut sig bland mängden säljare i konkurrerande bolag. För att lyckas krävs det att: Du måste bli älskad, inte bara respekterad. Du måste ha ett erbjudande som gör att du skiljer ut dig från mängden, och du måste som säljare arbeta mot ”rätt” kunder och prospekts. Och så det allra viktigaste för att lyckas som säljare, att ha rätt attityd i allt som du gör. Att lyckas är helt beroende på vilken aktivitetsnivå du lägger dig på, vilken kvalitet du når på dina bokningar och besök. Det är detta som till slut blir ditt resultat. Under dagen får du möta framgångsformeln $A \times K = R$ många gånger.

Under en BOOSTCAMP varvas inspirationsföreläsningar med handfast arbete och inte minst reflektion kring hur man som säljare själv kan utveckla sin egen förmåga. Föreläsare/inspiratörer är Hasse Olsson och Göran Adlén som är med och utvärderar säljarnas insatser under dagen, samt inte minst gör allt för att skapa inspiration och energi för deltagarna. Det här är ingen vanlig utbildning, det här är en dag som ska ge resultat redan under själva BOOSTCAMPEN. För efter ett antal inspirationsföreläsningar under dagen, får deltagarna göra fyra bokningspass på 45 minuter, där det handlar om att få in många besök, med rätt kvalitet och som i slutändan ska ge det önskade resultatet. Under denna intensiva aktivitet får säljarna kontinuerlig feedback och peppning. Dagen avslutas med reflektion, där varje säljare får skapa sin egen ”framgångsplan” med åtgärder och aktiviteter för att lyckas nå ännu bättre resultat i framtiden.

www.adlen.nu

GÖRAN ADLÉN

0708 56 02 93

goran@adlen.nu

INSPIRATION

TRENDER

REFLEKTION

INNEHÅLL BOOSTCAMP

Förmiddagen

- Den framtida kunden kräver en säljare som förstår sig på framtidens kund!
GÖRAN ADLÉN
- Vad är det som skapar en sund och resultatskapande företags-/säljkultur?
HASSE OLSSON
- Formeln till framgångsrik försäljning $A \times K = R$
HASSE OLSSON
- Vet JAG vad JAG måste göra för att nå MITT resultat eller lever jag efter "business by accident"?
HASSE OLSSON
- Hur många leads behövs det för att nå mitt mål och framför allt har jag rätt leads att bearbeta?
HASSE OLSSON
- Varför vinner alltid passion över kunskap?
GÖRAN ADLÉN
- Hur blir du ett personligt varumärke som säljare och sticker ut från mängden?
GÖRAN ADLÉN

Eftermiddagen

- "Besöksbokningsrace" i tre - fyra pass á 45 minuter
- Utvärdering av aktiviteterna utifrån framgångsformeln $A \times K = R$
- Individuell handlingsplan för att bli en ännu framgångsrikare säljare. Varje deltagare gör sin avslutande actionplan.
- Reflektion över dagen.

www.adlen.nu

GÖRAN ADLÉN

0708 56 02 93

goran@adlen.nu

INSPIRATION

TRENDER

REFLEKTION

Presentation av

FÖRELÄSARE/INSPIRATÖRER

GÖRAN ADLÉN är en av Sveriges mest eftertraktade föreläsare och inspiratörer. Han är också författare och har skrivit tre böcker, den första boken, Framtiden är inte vad den brukade vara, blev utsedd till Årets Ledarskapsbok 2005. Göran har också under mer än 10 år undervisat på landets ledande marknadsföringsskolor i marknadsföring.

HASSE OLSSON är en enormt energisk, provocerande okonventionell och rak föreläsare som inte lindar in enkla sanningar i bomull. Han levererar sanningar och egna erfarenheter i ett högt tempo och berör och engagerar publiken. Han har en lång erfarenhet både som försäljningschef och som konsult och utbildare inom ämnet försäljning.