



Säljanalyseren™

Säljanalysen™

DATUM

NAMN

SKALSYSTEM

0- Saknar kompetens inom området

1- Någon kompetens inom området

2- God kompetens inom området

3- Mycket god kompetens inom området

4- Expertnivå inom området

KOMPETENSOMRÅDE	BESKRIVNING	NIVÅ	MÅL	KOMMENTAR
Säljplanering				
Målstyrning	Kan tydliggöra och styra efter målbilden och bryta ned dessa till dagliga aktiviteter och fokus. Har en förmåga att agera med målen i sikte och säkerställa att mål och delmål inte är i konflikt.			
Säljstrategi	Arbetar med ett strategiskt förhållningssätt. Kan omvandla övergripande strategier till det egna arbetet. Arbetar proaktivt och långsiktigt.			
Företagskultur				
Värderingar och spelregler	Kan tydliggöra/sätta värderingar och spelregler och arbetar med dessa på ett tillämpligt sätt i det dagliga säljarbetet.			
Personligt ledarskap				
Självinsikt och självbild	Har en uppfattning om sig själv som stämmer överens med omvärldens och är öppen för att ta in andras synpunkter och feedback			
Personligt ledarskap	Kan leda sig själv och sitt arbete och vet hur arbetssättet leder mot tydliga mål och en bra arbetssituation.			
Prioritering och planering	Kan prioritera och planera för bästa möjliga effektivitet, så att aktiviteter hinns med och resultat nås på utsatt tid.			
Arbetssätt				
Möten	Har förmåga att leda och delta i möten som skapar effektivitet. Kan använda strukturerade agendor och verktyg för att skapa effektiva möten.			
Team och teamutveckling	Kan hantera arbete för problemlösning, kreativitet, beslutsfattande och summering genom att delta aktivt i teamets mål och agera proaktivt i den egna rollen.			
Systematiskt arbetssätt	Kan arbeta självständigt och målmedvetet med tydliga prioriteringar. Följer processer och vårt sätt att arbeta. Använder system för att stärka arbetssätt och rutiner och registrerar löpande information och data.			
Säljteknik				
Behovsanalys	Kan med hjälp av såväl frågeteknik som analys förstå en situation och person och vad som är rätt lösning. Utifrån behovsanalysen även se vilka delar ur eget erbjudande som är rätt att föra fram.			
Frågeteknik	Kan använda olika typer av frågor för att både förstå motparten likväl som att påverka och leda till beslut. Är duktig på att ställa frågor som också säkerställer kommunikationen och skapar ömsesidig förståelse			
Aktivt lyssnande	Kan aktivt lyssna och förstå och ställa kontrollerande följdfrågor för att verkligen förstå innebörden i det som sägs.			
Presentationsteknik	Kan presentera och föra fram budskap så att målgruppen förstår.. Är trygg i sin roll att föra fram budskap och presentationer för en eller flera personer.			
Förhandlingsteknik	Kan se och analysera hela säljprocessen och ser hur affären leds mot tydligt mål. Kan se var det krävs ett givande och tagande och hur olika lösningar kan förhandlas för ett gemensamt avslut och affär där båda parter är nöjda.			
Invändningsbehandling	Kan hantera invändningar och kan tekniker för att bemöta motstånd och invändningar.			
Avslutsteknik	Kan driva processen och samtal till avslut och vara tydlig med vad som krävs för att nå ett avslut och ro affären i hamn.			

KOMPETENSOMRÅDE	BESKRIVNING	NIVÅ	MÅL	KOMMENTAR
Kommunikation				
Människoförståelse olika personligheter	Kan känna in och se olika typer av personligheter och olika personligheters sätt att vara och kommunicera och anpassa sig därefter			
Pedagogik	Kan använda pedagogiskt grundsynsätt för att överföra kunskap och lära ut det som kunden behöver förstå för att känna behov			
Kommunikationsförmåga	Kan i tal uttrycka sig tydligt och lätt och få andra att förstå och ta in budskap			
Skriftlig kommunikation	Kan uttrycka sig väl i tal och skrift på ett för målgruppen anpassat sätt			
Affärsmannaskap				
Kundnytta	Har förmåga att arbeta med kundens bästa (intern-extern) för ögonen och se hur verksamheten behöver styras för att leverera kundnytta			
Affärsmannaskap	Har ett ekonomiskt sinne och förståelse för hur en affär och kundsituation bäst hanteras utifrån verksamhetens bästa och med en långsiktig affärsrelation och kundnytta i grunden.			
Ekonomisk förståelse	Har en ekonomisk kunskap och förmåga att tillämpa relevanta ekonomiska resonemang och metoder i vardagen			
Verksamhetskunskap				
Organisationskunskap	Kunskap om den egna verksamheten och dess organisation och planer			
Marknadskunskap	Kunskap om den egna marknaden och dess aktörer och förutsättningar			
Produktkunskap	Har kunskap om den egna produkten/tjänsten och kan använda argument och tydlighet kring produkterna för att matcha kundens behov.			

Analys:

Min målbild:

Min utvecklingsplan:



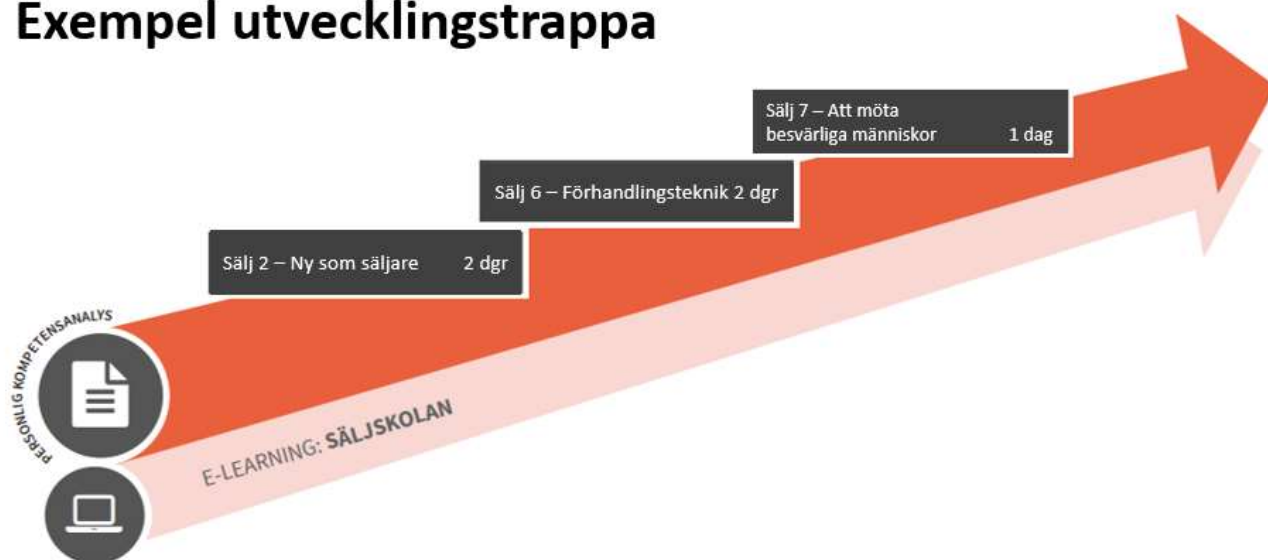
UTVECKLINGSTRAPPA FÖR DIG SOM ARBETAR INOM

INNESÄLJARE

Bygg på din egen kompetens i innesäljarrollen genom en eller flera moduler. Våra program är inriktade på träning och åter träning. Gör din kompetensanalys för säljare så får du hjälp att skapa egen utvecklingstrappa.



Exempel utvecklingstrappa



Våra öppna säljprogram



Stockholm | Karlavägen 108, 115 26 Stockholm | 08-410 40 650

Göteborg | Teatergatan 19, 411 35 Göteborg | 031-761 92 20

Malmö | Media Evolution City, Stora varvsgatan 6a, 211 19 Malmö | 040-630 24 20