

SALGSLEDELSE I TURBULENTE TIDER 2009

BI

BI Kompetanseforum gjentar suksessen og arrangerer arbeidsseminar i salgsledelse med kompetente og erfarne forelesere.



*Gorm Kunø
Fagansvarlig
Førstelektor
BI*



*Frank
Kristiansen
Foreleser*



*Eirik Petersen
Foreleser*



Handelshøyskolen BI, Oslo. Oppstart 15. – 16. april 2009

En av de aller viktigste ledelsesfunksjoner i enhver markedsorientert bedrift er operativ salgsledelse - uten dette svikter det livsviktige salget. Ingenting er så lett å vurdere som salgets utvikling, noe hele bedriften følger med på. Man ser hva bedriftens desidert viktigste funksjon er - salget - det blomstrer eller visner. Samtidig er ledelse av selgere ingen enkel sak, og hele bedriftens eksistens står og faller på at det selges. I et marked som stadig opplever endring, må metoder foredles og salgsledelsen og selgerne må få nye impulser. I en travel hverdag tyr man lett til gamle metoder, selv om disse kanskje ikke er de beste. Seminarprosessen er beregnet for deg som har interesse for å utvikle deg, og deg som ønsker å anvende nye metoder for å få en ny giv for salget i din bedrift.

Dag 1: 15. april 2009

Introduksjon til operativ salgsledelse

Seminarprosessen og virkeligheten: De fire seminardagene presenteres og relevansen drøftes.

De syv faser i salgsledelse

Salgsledelse foregår innen rammen for organisasjonens overordnede planlegging. Strategisk og operativ salgsplanlegging er viktige verktøy for å forstå mulighetene i et marked og hvilke ressurser som må til for å få solgt. "Syv-fase-modellen" er god å bli kjent med. Denne modellen setter salget i rett perspektiv.

Selgernes aktivitetsnivå

Det er tankevekkende at ca.15% av uteselgeres tid anvendes til direkte kundekontakt - hvis ledelsen ikke er fokusert på hva selgerne bruker sin tid på. Noen av temaene det fokuseres på er :

- Dine selgeres hverdag
- Hvordan jobber dine selgere i det daglige?
- Hvordan mener du de bør jobbe?
- Hvordan lukke "gapet" mellom det som skjer og det som burde skje?

Dag 2: 16. april 2009

Selgermotivasjon

Ingen yter uten å være motivert. Vi har satt av god tid i programmet til å presentere relevant teori og praksis omkring motivasjon av selgere.

Prestasjonscoaching

Her presenteres og trenes deltakerne i hvordan et coachingprogram kan utformes for å målrette selgernes prestasjoner. Fra kartlegging til oppfølging.

Hjemmoppgaven til 2. samling presenteres

Arbeidsform

Vi vil vise hvordan forskning og praksis er til konkret hjelp i det daglige salgsarbeidet. Ditt engasjement er ønsket og krevd i gruppearbeidene og drøftelsene vi legger opp til. I mellomperioden får du muligheten til å utarbeide en enkel "slagplan" som vi drøfter på 2. samling. Vår pedagogiske metode er problembasert læring, for å sikre engasjement.

Dag 3: 4. juni 2009

Hjemmoppgaven rapporteres og kommenteres

Konfliktløsning

Konflikter kan være konstruktive, oftest oppleves de som ødeleggende for resultat og arbeidsmiljø. Følgende temaer fokuseres det på:

1. Kjempende konfliktløsningsstil eller vinne/tape
2. Prosessorientert konfliktløsningsstil eller vinne/vinne
3. Kompromiss-søkende konfliktløsningsstil
4. Unnvikende konfliktløsningsstil
5. Harmonisøkende konfliktløsningsstil

Selvledelse

Å selge er en ensom jobb. Teorier og teknikker innen "selvledelse" setter deltakerne i stand til for det første å lede seg selv, og å støtte sine selgere i den daglige kampen for ordre. Her er noe av de sentrale områdene innen selvledelse vi fokuserer på:

- Selvobservasjon
- Sette egne mål
- Egen belønning
- Trening & øvelse
- Hyggelige aspekter
- Motivasjon

Samspill og ledelse

God ledelse er ingen soloprestasjon. Dyktighet i lederrollen er et resultat av samspill, det vil si å bli mer oppmerksom på og utvikle egne og andres samspillferdigheter. Dette er ferdigheter alle organisasjoner har bruk for, og i særdeleshet trenger salgfunksjonen forståelse av samspillet. Samspillskompetanse er en nøkkelferdighet.

Salg og markedsføring – om å jobbe i lag

En vesentlig forutsetning for å lykkes med relasjonært salg er forståelsen av samarbeidet mellom markedsføring og salg.

Et selgende arbeidsmiljø

Dag 4: 5. juni 2009

Jo tøffere markedet er for selgerne, jo sterkere bør det interne samholdet være. "Sterk" betyr også effektiv, tillitsbyggende og ærlig.

Kundeutvikling og organisasjonsutvikling

Salgsledelse handler også om å sikre den rette balansen mellom kunderekuttering, prospekter i utvikling og vedlikehold av kunder. Her er noen temaer for dagen:

- Informasjon om kundene dine
- Account Management
- Key Account Management

Veien videre – din planlegging

Oppsummering av seminarprosessen.

Programansvarlig

Førstelektor **Gorm Kunøe** er en av Norges få forskere innen salgledelse, og er ansvarlig for BIs kursportefølje i personlig salg og i salgledelse. Han har skrevet 12 bøker innen dialogmarkedsføring, service, markedsplanlegging, service og direkte markedsføring samt vitenskapelige artikler innen disse emnene. Kompetanseutvikling innen salgledelse har vært utført for toneangivende bedrifter innen shipping, oljeselskap, bank- og finans, verftsindustrien, hotell og reiseliv for å nevne noen som har vært gjennom kurs- og seminar virksomheten i regi av Kunøe.



Fagressursene for seminaret er Gorm Kunøe, Frank Kristiansen og Eirik Petersen. Disse danner et team med mange års trening i utvikling av personer i selgende organisasjoner. Dette har de gjort både i Norge og i utlandet, hvor norske bedrifter også skal selge – hver dag, året rundt.

Faglige ressurser

Frank Kristiansen: Er en populær og engasjert foreleser, coach og foredragsholder. Franks oversikt og erfaring som operativ salgsleder skaper grobunn for god læring.



Eirik Petersen: Er en engasjert foreleser, coach og skribent. Bøkene "Nå dine salgsmål" og "Key Account Management" er bestselgere. Eiriks lange erfaring fra salgansvarlig i store selskap og hans systematiske inngangsvinkel til salg er et verdifullt aktiva for deltakerne.



Målsetting med arbeidsseminaret

Å sette deg i stand til å lede de selgere du har ansvar for på en effektiv måte, og å bidra positivt til en motiverende salgskultur. Etter endt seminar skal du ha grunnleggende kunnskaper og ferdigheter i hvordan du leder, følger opp og videreutvikler dine selgere i din organisasjon.

Målgruppe

Selgere med personalansvar, mellomledere, salgsledere, salgsdirektører med flere.



Praktisk informasjon

TID

Modul 1:

15. og 16. april 2009
Kl. 09.00 - 16.00 begge dager
Registrering fra kl. 08.30

Modul 2:

4. og 5. juni 2009
Kl. 09.00 - 16.00 begge dager
Registrering fra kl. 08.30

STED

Handelshøyskolen BI, Nydalsveien 37,
0484 Oslo. Tlf 46 41 00 17

PRIS

Deltakerprisen er kr.13.800,- pr. person (arrangementet er ikke mva-pliktig).

Prisen inkluderer både modul 1 og modul 2, omfattende dokumentasjon, lunsj i flotte nye lokaler samt en artikkelsamling. Vi anbefaler at det deltar flere personer fra samme organisasjon for å få større læringsutbytte.

PÅMELDING

Meld deg enkelt på via vårt elektroniske påmeldingsskjema på www.bi.no/salgsledelse. Du kan også sende en mail til kompetanseforum@bi.no eller ringe 46 41 08 88.

ANTALL DELTAKERE

Minimum 15 - maksimum 30.

BETINGELSER

Bekreftelse vil bli sendt per e-post. Arrangementet kan betales med kort direkte på nett eller faktura kan tilsendes. Påmeldingen er bindende og eventuell avmelding må skje skriftlig til event@bi.no. Ved avmelding to uker før arrangementet belastes 50% av avgiften.

Ved avmelding denne dato eller senere, belastes hele avgiften. Ved eventuelt frafall kan en annen person fra bedriften delta og vi ber om at dette meddeles skriftlig til event@bi.no.

SPØRSMÅL VEDRØRENDE PÅMELDING OG PROGRAM

For spørsmål vedrørende påmelding ta kontakt med BI Konferanse på tlf 46 41 00 17 eller event@bi.no.

Dersom du har spørsmål knyttet til programmet, kan du kontakte Hanne Cecilie Frid, tlf 46 41 02 96 eller hanne.c.frid@bi.no

OVERNATTING

I forbindelse med seminaret har vi tegnet en avtale med Radisson SAS Hotel Nydalen. For modul 1 gjelder avtalen frem til 23. mars, referansenummer KK/04HAN15. For modul 2 gjelder avtalen frem til 15. mai, referansenummer KK/06HAN04. For reservasjon ring tlf 02525.

Vi gjør oppmerksom på at overnatting ikke inngår i deltakeravgiften og må reserveres av de enkelte.

Kommentarer fra deltakere på foregående seminar:

"Konkrete virkemidler!"

"Alt innholdet er meget aktuelt og levert på en utmerket måte".

"Engasjerte lærere og praktiske eksempler"

"Inspirerende og "matnyttig" veiledning. Mange gode teoretiske eksempler og metoder for å mer kunnskap om salgsledelse"

"Deling av erfaringer/meninger, engasjerte forelesere, fine/bra mennesker/deltakere".

"Faglig innhold er meget bra og relevant i forhold til min virksomhet".

PÅMELDING VIA NETT



www.bi.no/salgsledelse

