

Gør som DS Håndværk & Industri og løft medlemmernes salgsfærdigheder

Et samarbejde med SALG&FOKUS gav supermotiverede virksomhedsejere og et markant ændret fokus på salgsadfærd

Som Branche- og arbejdsgiverforening har DS Håndværk & Industri konstant fokus på, at bidrage til medlemmernes vækst og udvikling gennem en bred vifte af relevante kurser og uddannelser. DS lægger vægt på, at tilbuddene giver medlemmerne opdateret viden og konkrete værktøjer til, at de bedst muligt kan manøvrere i en branche der er i konstant bevægelse.



Steen Klausen – regionskonsulent
DS Håndværk & Industri

Hvad er ændret siden samarbejdet med SALG&FOKUS?

I en tid hvor den lokale og globale konkurrence skærpes dag for dag, og der som i det øvrige erhvervsliv kæmpes hårdt imod tilbagegang og svigtende salg, så DS et stort potentiale i, at hjælpe medlemmerne til at øge deres salgskompetencer. Efter de har taget mod det tilbud, er deltagerne super motiverede for at bruge deres nye viden til at ændre på den måde de går ud i markedet og samarbejder med kunderne.

Smede er jo stolte fagfolk – ikke sælgere. Hvordan blev det skisma løst?

DS valgte Danny Bærtelsen fra SALG&FOKUS til, at lede et salgsnetværk for medlemsvirksomhederne, hvor de over et længere forløb blev ført gennem salgets mange facetter. I en blanding af struktureret gennemgang og spontane dialoger, arbejdede vi med generel salgsforståelse, kommunikationsværktøjer, kundefokus og forretningsforståelse.

Alle er blevet mere åbne overfor salg, og har indset hvor vigtigt det er at tænke virksomhedsdrift med kundens øjne.

Hvor hurtigt kunne effekten måles?

Allerede efter første netværksmøde var der positive resultater for nogle af deltagerne. Med en mere salgsorienteret adfærd fik de forkortet salgsforløbet, og fik en mere effektiv dialog med kunderne. Dermed frigav de tid til at finde flere kunder samtidig med de fik bedre indtjening på ordrerne.

"Salget er blevet mere smertefrit, og jeg kan nyde at hjælpe mine kunder gennem at sælge. Jeg har længe vendt det blinde øje til salg – det gør jeg ikke mere". *Deltager*

Hvem vil du anbefale SALG&FOKUS til?

Alle der sælger noget, og det gør alle jo. Det er bare ikke altid de er bevidste om det og det er det vores medlemmer fik lært.

Vil du også have løftet dit salg?

Kontakt straks Danny Bærtelsen på dannyb@salgfokus.dk eller +45 20 30 27 90 og hør hvordan han hjælpe dig med at gøre salget smertefrit.