

White Paper

Meta- Försäljning

Framtidens försäljningsstrategi

Bakgrund till Meta – Försäljning

Meta - Försäljning baseras på en omfattande meta-analytisk granskning av olika försäljningsmetoder genom historien som ligger till grund för den nya evidensbaserad modell för effektiv försäljning. Genom att integrera beprövade tekniker med moderna insikter hjälper det företag att optimera försäljningsprocesser och förbättrar affärsresultat. Försäljningsstrategier och tekniker blir till en enhetlig praktiskt ramverk, anpassad för att navigera i det komplexa och föränderliga försäljningslandskapet.

Introduktion

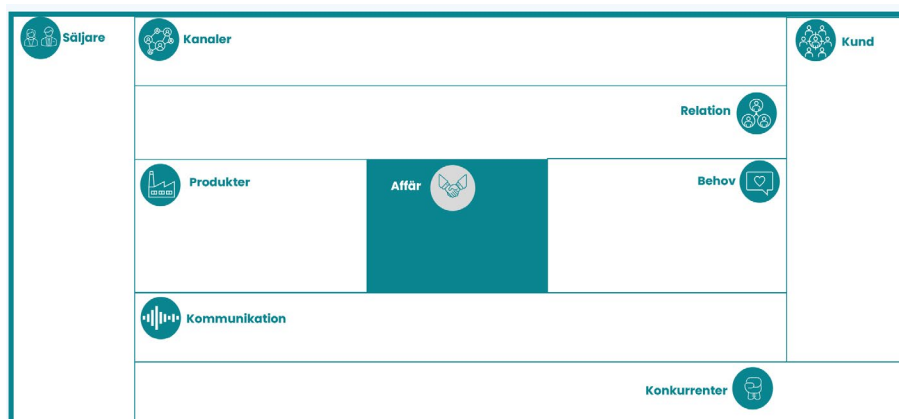
Meta - Försäljning är en modell som kombinerar tre områden för att utveckla säljare och säljorganisationer.

- Meta-Affärskartan (strategisk)
- Meta-Situationsanpassad försäljningen (taktisk)
- Meta-säljhjulet, säljteknik (operativt)

Meta-Affärskartan

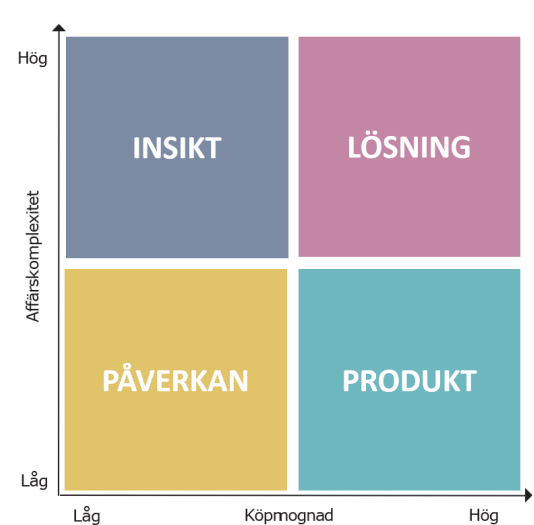
Bidrar till ökad affärsförståelse på flera nivåer, den egna affären, kundens affär, samt kundens kunds affär. Nyckeln till att djupare förstå kunder och deras kunders behov, vilket direkt påverkar säljarens förmåga att förstå och skapa värde för framgångsrika affärer. Meta –

Affärskartan är ett strategiskt verktyg som ger en omfattande översikt över hur jag genomför affärer och bedömer affärens potential. Ett praktiskt verktyg för att få en övergripande bild vilka affärsförutsättningar som finns och vilka aktiviteter som bör fokuseras på.



Meta-Situationsanpassad försäljning

META - Situationsanpassad försäljning är en metod som bygger på att diagnostisera kundens affärssituation utifrån affärens komplexitet och hur långt kunden har kommit i sin köpprocess (köpmognad). Säljaren får hjälp och välja den mest effektiva taktiken för att skapa affär. Säljaren gör val utifrån diagnosen genom att använda produkt-, lösning-, insikt-, eller påverkansförsäljning. Genom att använda Meta-Situationsanpassad försäljning kan säljare effektivt öka sina chanser till framgång genom att skräddarsy sitt tillvägagångssätt för att matcha kundens specifika behov och situation.



Meta-Säljhjulet (säljtekniker)

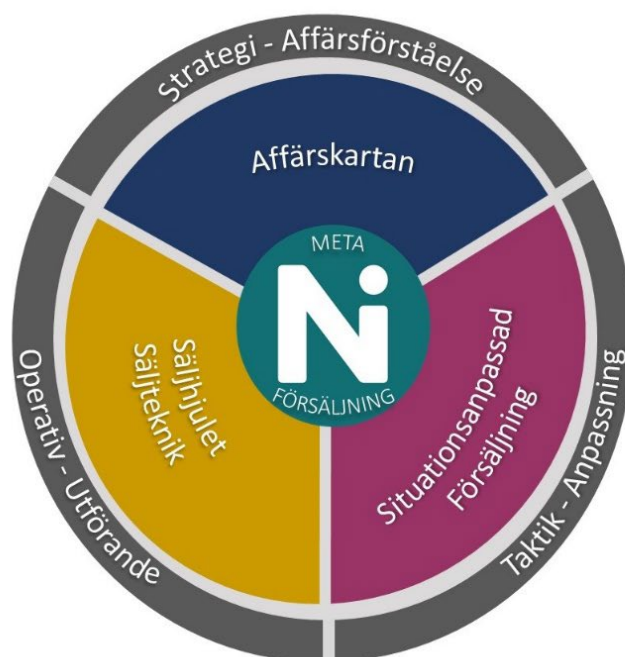
Säljhjulet i META försäljning fungerar som en verktygslåda för säljare och innehåller de tio vanligaste säljteknikerna så som mötesbokningsteknik, mötesteknik, behovsanalys, frågeteknik, presentationsteknik, argumentationsteknik, hantering av invändningar och köpsignaler, förhandlingsteknik, offertteknik och avslutsteknik. Att ha kunskap och färdigheter i säljhjulet möjliggör att anpassa de olika teknikerna beroende på vilken affärssituation jag står inför som säljare.



Meta-Försäljning sammanfattning och effekter

Tillsammans fungerar de olika delarna i Meta (Affärskartan, Situationsanpassad försäljning och Säljhjulet) som en röd tråd som vägleder säljare genom hela försäljningsprocessen, från inledande analys och planering till det taktiska genomförandet och det operationella utförandet.

Tillvägagångssätt säkerställer att säljaren är väl förberedd för att möta kundens behov på ett strategiskt, taktiskt och operationellt plan som leder till ökad och bättre affärsförståelse, bättre anpassade säljsamtal och bättre val av säljteknik. Genom att använda Meta-Försäljning utvecklas vår affär, kundens affär och kundens kunds affär genom bättre affärsmannaskap och förståelse för kundens behov och affär.



Norval Institute utvecklar affärsprocessen försäljning – kontakta oss för föreläsning, konsultation och utbildning.