

# Professional Sales Coaching

## Att coacha PSS Säljträning

### Träning

*Coaching hjälper dig att öka  
dina medarbetares prestation*

**Med coaching kan du bibehålla effekten av PSS Säljträning.  
Du ser snabbt vilka styrkor och brister dina säljare har.  
Du kan kontinuerligt identifiera utmaningar och  
utveckla gruppens säljkompetens och resultat.**

Många säljtränningar misslyckas för att säljarna inte får det stöd efter träningen som de behöver. PSS Coaching ger en struktur för att kunna observera ett säljsamtal samt genomföra ett coachande samtal som gör att säljaren blir motiverad att ändra sina beteenden. Som säljchef ger PSS Coaching dig kunskap och färdigheter så att du kan utveckla och stödja dina medarbetare i det dagliga arbetet. Kontinuerlig coaching hjälper dig att bibehålla effekt, öka säljarnas prestation och sporra till att göra bättre resultat om och om igen. Detta sker genom att upprätthålla och vidareutveckla medarbetarens kompetens för att exempelvis bättre klara av svåra kundsituationer. PSS Coaching ger under två dagar de verktyg som behövs för att följa upp en säljare som gått PSS Säljträning. Du lär dig att:

- Analysera säljarbetet
- Analysera säljsamtalet
- Genomföra ett coachingsamtal
- Identifiera en säljares styrkor och utvecklingsområden

### Chefen som coach

Inom de flesta företag vill medarbetarna att chefen tar en mer aktiv roll i medarbetarnas och gruppens utveckling. Chefen bör därför leda och motivera sina medarbetare, detta möjliggörs genom coaching. Coaching ger chefen verktyg och möjligheter att på ett motiverande sätt utveckla enskilda medarbetares, och därigenom gruppens, kompetens.

Efter coachingkursen kan coachen visa engagemang i den egna personalen och hjälpa dem att i praktiken omsätta kunskaper och färdigheter från tidigare utbildningar. På så sätt kan medarbetarens prestation och resultat öka.

Coachingkursen arbetar med en dokumentation som ger deltagaren verktyg för att belysa problem och situationer och att lösa dem på kort och på lång sikt. Lämpligt vid månadsmöten eller liknande. Coaching tryggar investeringen i tidigare och kommande utbildningar och säkrar kontinuiteten i medarbetarnas utveckling.

### Efter kursen skall säljcoachen kunna:

- Föra ett strukturerat coachingsamtal
- bidra till att minska gapet mellan var gruppen skall vara och var gruppen är
- ge objektiv, detaljerad och korrekt information om medarbetarnas förmåga
- analysera uppkomna situationer och problem på ett objektivt sätt
- fastställa specifika åtgärder där så behövs
- upprätta planer för att nå uppsatta kortsiktiga och långsiktiga mål



Nordiskt huvudkontor:  
Odengatan 52  
113 51 Stockholm  
+46 (0)8 440 90 30  
[www.achieveglobal.se](http://www.achieveglobal.se)

## Innehåll och resultat

Under två intensiva dagar tränas du i att vara mer effektiv under ett coachingsamtal. Den interaktiva pedagogiken gör att du inte bara får nya kunskaper utan även får träna konkreta färdigheter

- **Coachingbegreppet**

Genomgång av vad coaching är, vad som krävs av coachen samt vilka utmaningarna är med coaching. Detta innebär att alla har en gemensam syn på vad coaching innebär och är beredda att gå vidare i programmet.

- **Coachingkriterier**

Genomgång av vilka kompetenser coachen anser att medarbetaren bör behärska. Detta gör att vi tydligt definierar vad vi ska coacha och att vi lättare kan konkretisera hur coaching kan leda till resultatförbättring. Denna genomgång resulterar i ett konkret dokument som beskriver viktiga kompetenser medarbetaren bör behärska för att kunna utföra sitt jobb.

- **Att genomföra ett coachingsamtal**

Kärnan i coachingarbetet är att genomföra ett konstruktivt samtal som syftar till att göra medarbetaren uppmärksam på vilka styrkor och utvecklingsområden som finns (kopplat till coachingkriterierna enligt ovan). Teamledarna får ett konkret tillvägagångssätt som säkerställer medarbetarens utvecklingen och undviker "nu ska jag berätta för dig"-syndromet. Effekten av ett coachingsamtal är att medarbetaren och coachen är överens om vilka åtgärder som krävs för att prestera ett bättre resultat.

- **Att observera kundsamtal**

Underlaget för effektiva coachingsamtal bör vara observationer av riktiga kundsamtal. Vi går igenom hur coachen bör agera för att få ut det mesta möjliga ur en observation. Detta gör att underlaget för coachingsamtalet blir realistiskt, konkret och verklighetsbaserat, som motsats till att bygga på antaganden och "tro".

- **Att sälja in coaching till medarbetarna**

För att coachingen skall lyckas måste medarbetarna acceptera att bli coachade. Vi går igenom hur man kan sälja in coachingen och coachingkriterierna. Detta för att säkerställa att coachingen kan starta direkt efter kursdagarna och att medarbetarna är motiverade att bli coachade.

## Specifikationer

**Målgrupp:** Säljchefer, mellanchefer och gruppchefer

**Längd:** Två dagar

**Gruppstorlek:** Upp till 9 deltagare

## Interaktiv träning säkrar inläringen

PSS Säljträning använder väl prövade och interaktiva inläringstekniker som hjälper vuxna att snabbare ta till sig kursinnehållet. Den erfarna kursledaren guidar deltagarna genom ett flertal praktiska övningar vilket säkerställer att varje deltagare utvecklar konkreta färdigheter. De olika tillämpningsövningarna gör att varje säljare ser nyttan av att använda färdigheterna genom verklighetsnära exempel. Resultatet blir att säljare agerar på ett sätt som inger förtroende och bygger relation på ett sätt som särskiljer dem från konkurrenterna

## Lärmodell

Ett utvecklat och förändrat beteende är ofta målet med kompetensutveckling och utbildning. På AchieveGlobal är vi medvetna om vilken utmaning beteendeförändring är och vad som krävs för att stötta varje individ i detta arbete. Genom vår läromodell skapar vi tillsammans bästa möjliga förutsättningar, före - under - efter utbildning, för utveckling som ger resultat.

## Forskningsbaserat innehåll som ger resultat

AchieveGlobal söker konstant de senaste tankarna och trenderna inom kommunikativa färdigheter.

Vår långa historik av primär- och sekundärforskning kombinerat med vårt stolta arv av kundkommunikation är fundamenten som vi bygger våra utbildningsprogram på.

Deltagare på våra utbildningar kommer tillbaka till jobbet med större förmåga och vilja att lyckas. De får färdigheter, strategier, attityder och de beteenden som behövs för att leverera resultat.

## Om AchieveGlobal

AchieveGlobal erbjuder exceptionell utveckling i interpersonella färdigheter och ger företag den arbetskraft de behöver för att nå sina affärsmål. Vi finns i fler än 40 länder och tränar forskningsbaserade färdigheter på flera olika språk - globalt, nordiskt och lokalt.

## Referenser

Sedan 1985 har vi hjälpt det svenska näringslivet att nå ett bättre resultat. Följande organisationer ger en signal om vårt engagemang, vår kapacitet och vår kvalitet. Abbott, AGA Gas, Boeringer Ingelheim, Canon, Danone, Dentsply, Empower, Elektroskandia, Honeywell, Janssen-Cilag, KTH, Lindorff, Ovako, SAS Institute, SEB, Skandia, Swedbank, Sveriges Ingenjörer, ThermoFisher, TycoElectronicsovartis, m.fl.

