

INSIDE SELLING SERVICES ©

Att lära sig att sälja tjänster: ett praktiskt angreppssätt som aldrig blir omodernt

Hur säljer man tjänster samtidigt som man ska leverera dem? När pressen är som mest intensiv, vad är det då som gör att vissa människor kan fortsätta skapa nya kunder samtidigt som de levererar sin tjänst med toppresultat?

Under de senaste åren har det utvecklats en nästan kultartad syn på den karismatiska konsulten, advokaten, föreläsaren eller livsvägledaren, ofta även blandat med en känsla av avundsjuka och mystik.

Gazing har en helt annan syn på detta omdiskuterade ämne.

Vårt Inside Selling Services System skalar bort mystiken och komplexiteten och ersätter den med ett antal konsekventa principer och färdigheter som vilken intelligent och motiverad person som helst kan lära sig att framgångsrikt använda.

Det är ett fullständigt praktiskt angreppssätt på hur man både säljer och levererar sin tjänst och eftersom det är baserat på vetenskapligt etablerade, psykologiska sanningar kring dynamiken hos det mänskliga beteendet och hur vi reagerar på olika situationer, kommer det aldrig att bli omodernt.

Vårt system kan leverera - och fortsätta att leverera - imponerande resultat för organisationer av alla slag och storlekar oavsett vilken utmaning de står inför.

Inside Selling Services: Systemets uppbyggnad

Vem är det till för?

Alla som på något sätt säljer och levererar tjänster, nybörjare som proffs.

Hur många?

Runt 12 deltagare fungerar bäst - men vi är flexibla och levererar även individuella system.

Vad innehåller det?

Vårt Inside Selling Service system levereras i 3 huvuddelar:

1. Upptäckten: ett nära samarbete med er för att definiera specifika mål, och klargöra de viktigaste punkterna där pressen påverkar prestationen.
2. Inledande workshops: införande av huvudprinciperna, karta och verktyg som bygger vårt Selling Services System, individuellt anpassat.
3. Genomförande: Fortlöpande stöd, inklusive ett program i 8 skraddarsydda moduler för att utveckla och befästa färdigheterna i Inside Selling Services.

Gazing: System för förbättrad prestation under press

Gazing Performance är en internationell verksamhet som för närvarande arbetar med kunder i över 60 länder för att leverera bestående prestationsförbättringar och resultat. Inom områdena företag, idrott och skola hjälper vi individer och team att maximera den egna potentialen och nå bättre resultat - hur pressande vardagen än är. Vi gör det genom att utveckla och implementera system som ger kunden vägledning, insikt och de verktyg som krävs för att leverera sitt absolut bästa när det verkligen gäller.

Förutom Selling Services omfattar Gazing Performance Systems:



gazing
performance
systems

Gazing Performance Sverige AB
Brädgårdsvägen 28
236 32 Höllviken
SWEDEN

“Vårt system kan leverera - och fortsätta att leverera - imponerande resultat i organisationer av alla slag och storlekar, oavsett vilken typ av utmaning det är.”

www.gazing.se
E: gazing@gazing.se
T: (+46) 040-630 37 50

Gazing Inside Selling Services System

Liksom alla Gazing Performance System, arbetar Inside Selling Services på tre nivåer för att hjälpa människor att konsekvent optimera sin naturliga talang och förvärvade färdigheter när pressen i vardagen är som störst:

1. Se helheten

Gazing system börjar med de grundläggande principer som ger människor en tydlig överblick över uppgiften i fråga, och det bästa sättet att åstadkomma det. När det gäller att sälja och leverera tjänster är den avgörande utgångspunkten att resultatet av systemet ska skapa rörelse i det dagliga arbetet mot ett fastställt mål, och att detta endast kan uppnås genom att veta vad som kommer att leda till ett positivt resultat och vad som inte kommer att göra det.

Konventionella säljmodeller är baserade runt tekniker och omfattande dokumentation. Vårt fokus på rörelse är det som ger Gazings tillvägagångssätt en mer praktisk fördel och vår Inside Selling Services karta möjliggör för dem som lär sig systemet, att omsätta kunskap till färdighet på ett ögonblick.

2. Förstå strukturen

Deltagarna lär sig hur man använder Inside Selling Services kartan för att identifiera problem och dynamik som de måste ta hänsyn i varje given situation, och även de fällor som de behöver undvika, för att upprätthålla nyttig rörelse framåt i det dagliga arbetet.

Kartan kretsar kring fyra "kuggar" förberedelser, genomförande, uppföljning och färdighet att kontrollera sitt eget fokus. När rörelsen är långsam eller obefintlig, är uppgiften att avgöra vilken av kuggarna som är ansvarig för blockeringen. Med kartan i hand uppfattar deltagarna att det är enkelt att begripa vad, som på ytan, kan tyckas vara en mycket komplex situation och med en klar uppfattning om var blockeringen ligger, är det lätt att avgöra vad som behöver göras för att lösa problemet och ta fart igen.

På en enda sida ger Gazing Inside Selling Systems karta en kortfattad översikt av de viktigaste principerna som har uppstått ur forskning i relations- och prestationspsykologi under de senaste decennierna. Det som gör det unikt kraftfullt är att den kombinerar dessa principer i en lättförståelig grafisk form och översätter stora delar av komplex teori till ett helt praktiskt system som deltagarna kan använda framgångsrikt i verkliga situationer, från dag ett.

Enkelt uttryckt, det är en karta över hur man bemästrar att både sälja och leverera tjänster och eftersom det är baserat på grundläggande psykologiska sanningar om prestation och relationer fungerar systemet inom alla branscher och prestationsområden.

3. Använda rätt verktyg

Slutligen presenterar vi deltagarna för den tredje viktiga komponent i Inside Selling Services systemet: praktiska verktyg, en för varje kugge, som gör det möjligt för deltagarna att återfå klarhet och fokus och ta initiativ till åtgärder, när något hinder för framsteg uppstår.

Den viktigaste av dessa är X-Check verktyget, en effektiv metod att komma till kärnan i varje given situation och som avslöjar det viktigaste beteendet för att sedan kunna ta fart igen.



gazing
performance
systems

Gazing Performance Sverige AB
Brädgårdsvägen 28
236 32 Höllviken
SWEDEN



På en enda sida ger Gazing Inside Selling Services karta en kortfattad översikt av de viktigaste principerna som har uppstått ur forskning i relations- och prestationspsykologi under de senaste decennierna.

www.gazing.se
E: gazing@gazing.se
T: (+46) 040-630 37 50

Resultat och fördelar

Gazings Inside Selling Services System kommer permanent att ändra deltagarnas strategi inom försäljning och leverans av tjänster och kommer att omvandla värdefulla kunskaper till resultatskapande färdigheter - speciellt under press.

Deltagarna kommer efter workshopen att ha:

- En klar förståelse för de principer som effektivt hanterar utmaningen att både sälja och leverera kvalificerade tjänster.
- Praktiska kunskaper om Inside Selling Services kartan och dess verktyg.
- En ny medvetenhet om de "fällor" som uppstår och hur man hanterar dem när de inte kan undvikas.
- Ett fast grepp om hur kartan och verktygen kan tillämpas på situationer i verkliga livet och frågor, som att hantera konflikter med kunder, följa upp och hantera prestationer, eller att hantera osäkerhet om hur man ska bemöta en ny utmaning.

Många deltagare tycker att Gazings principer kan tillämpas även i privatlivet. Vi får hela tiden feedback på att deltagare, i alla typer av situationer, intuitivt använder vår mentala modell för att förstå olika situationer - och att överbygga klyftan från förståelse till praktisk handling.

Framför allt lovar vi att när det genomförs fullt ut kommer Gazings Inside Selling Services System att leverera en synlig och mätbar effekt, hjälpa människor att tänka klart, känna kontroll och agera mer effektivt när pressen är som mest intensiv.

Varför man ska använda kartor

Kartor är den enskilt mest utmärkande och innovativa draget i Gazings tillvägagångssätt. Vi tror helt enkelt att de är den mest kraftfulla och praktiska form av kommunikation som finns. Det är inget teoretiskt med en karta; den visar var du är, var du vill vara, och hur man kommer dit. Den hjälper dig att gå i rätt riktning. Och bäst av allt, du behöver ingen som lär dig att använda kartan, från det ögonblick den är i dina händer, kan du börja använda den.

Till skillnad från kartor över fysisk terräng, representerar vår karta det mentala landskapet, och eftersom de övergripande principerna för hur det mänskliga sinnet fungerar inte förändras, kommer en Gazing karta aldrig att bli inaktuell. Denna allmänna egenskap förklarar också varför många deltagare tycker att våra kartor kan vara användbara i alla typer av situationer, inte bara yrkesmässigt utan också i deras personliga liv.



gazing
performance
systems

Gazing Performance Sverige AB
Brädgårdsvägen 28
236 32 Höllviken
SWEDEN

“Gazings Inside Selling Services System kommer permanent att ändra deltagarnas strategi inom försäljning och leverans av tjänster och kommer att omvandla värdefulla kunskaper till resultatskapande färdigheter - speciellt under press.”

