

## INSIDE SALES ©

### Ett sätt att se på försäljning med ett annorlunda fokus : hur man köper

**I säljvärlden, där du aldrig är bättre än din senaste affär, är pressen att prestera ständigt närvarande. Med en känsla av rätt riktning i arbetet och de rätta verktygen till hands kan säljare inte bara lära sig att klara av pressen utan också att vända den till sin egen fördel.**

För att hjälpa säljaren att uppnå detta angriper Gazings Inside Sales System försäljningen på ett annorlunda sätt. Traditionell säljtränning fokuserar gärna på tekniker som säljaren kan använda för att ”kontrollera” sin kunds beteende och avsluta affären. I motsats till denna syn på försäljning baseras Gazings system på den enkla observationen att beslutet att köpa alltid fattas inuti kundens huvud. Förenklat innebär detta att vårt fokus inte ligger på hur man säljer, utan på hur människor köper.

Med detta sätt att se på försäljning som utgångspunkt, kartlägger Gazings Inside Sales System kundens resa mot beslutet att köpa och visar hur kunden förflyttar sig genom en fullt förutsägbar och konsekvent serie psykologiska steg. Genom att förstå var kunden befinner sig på denna resa och vad som troligen pågår inuti kundens huvud kan en effektiv säljare hjälpa kunden att förflytta sig i den för kunden önskade riktningen - ett bra köpbeslut.

### Inside Sales: Systemets uppbyggnad

#### Vem riktar det sig till?

Alla som är inblandade i försäljning, från nybörjare till erfarna proffs.

#### Hur många?

Runt 12 deltagare fungerar bäst - men vi är flexibla.

#### Vad innehåller det?

Vårt Inside Sales System levereras i 3 huvudsteg:

1. Upptäckt: vi arbetar med er i den dagliga verkligheten för att definiera specifika mål och klargöra de viktigaste pressfaktorerna som påverkar er säljprestation mest.
2. Introduktionsworkshop: introduktion och inledande träning av våra huvudprinciper, kartor och verktyg, vilka bildar grunden i vårt Säljssystem: normalt 3 dagar.
3. Implementering: löpande support som består av 12 specialanpassade moduler med målsättning att utveckla och befästa Inside Sales färdigheterna.

### Gazing: System för bättre prestationer under press

Gazing Performance är en internationell organisation som för närvarande arbetar med kunder i över 60 länder för att leverera bestående prestationsförbättringar och resultat. Inom affärsområdena Företag, Sport och Skola hjälper vi individer och team att maximera den egna potentialen och nå bättre resultat - hur pressande vardagen än är. Vi gör detta 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.



gazing  
performance  
systems

Gazing Performance Sverige AB  
Brädgårdsvägen 28  
236 32 HÖLLVIKEN  
SWEDEN

“Vårt system baseras på den enkla observationen att beslutet att köpa sker inuti kundens huvud.”

[www.gazing.se](http://www.gazing.se)

E: [contact@gazing.se](mailto:contact@gazing.se)  
T: +46 (0)40 630 37 50

## Förutom försäljning finns Gazing Performance Systems för: Operationell Ledning, Ledarskap, Kundservice, Säljledning och Strategic Account Management.

Läs mer på [www.gazing.se](http://www.gazing.se)

### Gazings Inside Sales System

Som alla Gazing Performance förbättringssystem, hjälper Inside Sales människor att utnyttja den egna naturliga talangen och de nya färdigheterna så att den egna prestationen blir optimal när pressen är som störst, detta sker på tre plan:

#### 1. Att se helheten

Gazings system börjar med några huvudprinciper som ger en känsla av riktning. Här innebär "helheten" att själva säljandet alltid äger rum inuti kundens huvud. Det första deltagarna får lära sig är att känna igen kundens olika attityder till att göra ett inköp; och detta kan endast ske genom att lokalisera var kunden är i sin besluts cykel - vilket kan avgöras genom en snabb blick på Inside Sales kartan - så att säljaren är säker på att rätt strategi används för att hjälpa kunden genom processen.

Detta kan låta krasst men huvudprinciperna i Inside Sales står i skarp kontrast till standardiserade "en-teknik-passar alla" metoder inom försäljning. Utan insikt i kundens behov och önskemål är det allt för enkelt för säljare att vilja falla tillbaka in i grundläggande och i högsta grad motverkande felaktiga beteenden, som att fokusera på irrelevanta produkter och tjänster istället för specifika fördelar och "rusa" in i försök att avsluta affären långt innan kunden är beredd att fatta ett beslut.

#### 2. Förstå systemet

På en enda sida visar Inside Sales kartan ett starkt och logiskt arbetssätt som kan användas i alla säljsituationer. Den visar de fyra huvudsteg en kund går igenom när de fattar ett köpbeslut, de hinder som kan blockera processen i varje steg och de mest effektiva strategierna för att ta sig förbi dessa.

Dessutom hjälper kartan säljaren att förstå de huvud"fallor" som kan få kunden att falla ur beslutet - och vad man kan göra för att förhindra att detta händer. Motstånd t ex uppstår av 3 huvudorsaker vilka säljaren kan lära sig att känna igen och motverka.

Totalt sett gör detta system det möjligt för säljarna att vara mycket skickligare i allt de säger och gör och att reagera i tid på de specifika egenskaperna i varje säljmöte. Detta är speciellt värdefullt i det som verkar vara komplexa situationer. Om ett säljsamtal t ex går bra men kunden verkar motvillig till att göra ett avslutande åtagande, förstår säljaren varför och kommer därmed att vara mycket bättre rustad att genomföra de nödvändiga steg som krävs för att få saker och ting att röra sig framåt.

En annan fördel med ett logiskt system är att det kan förstås av alla medlemmar i säljteamet vilket gör det mycket enklare för varje individ att dela med sig av bra idéer och att supportera varandra.

#### 3. Använda de rätta verktygen

Till sist ger vi deltagarna den tredje huvuddelen i Inside Sales systemet, två praktiska verktyg som kallas Offertplaneraren och Triple S. Under introduktionsworkshopen lär sig deltagarna hur dessa verktyg hjälper till att snabbt och effektivt analysera affären, bestämma de rätta nästa stegen och hur dessa genomförs. Det är under implementeringsfasen vi genom vår löpande support lär säljarna använda systemets verktyg med de rätta färdigheterna för att säkerställa bestående resultatförbättringar.



gazing  
performance  
systems

Gazing Performance Systems  
Sverige AB

Brädgårdsvägen 28  
236 32 HÖLLVIKEN  
SWEDEN

“ På en enda sida visar Inside Sales kartan ett starkt och logiskt system som kan användas i alla säljsituationer. ”

insidesales

[www.gazing.se](http://www.gazing.se)

E: [contact@gazing.se](mailto:contact@gazing.se)  
T: +46(0)40 630 37 50

## Resultat och fördelar

Gazings Inside Sales System kommer att permanent ändra det sätt era säljare tänker, känner och agerar i den dagliga säljvardagen. Som ett direkt resultat av dessa förändringar kommer ni att se mätbara och bestående förbättringar i säljresultaten. (Bara fråga oss om ni vill se några exempel hos våra kunder som stödjer det påståendet)

### Efter introduktionsworkshopen kommer varje deltagare att ha:

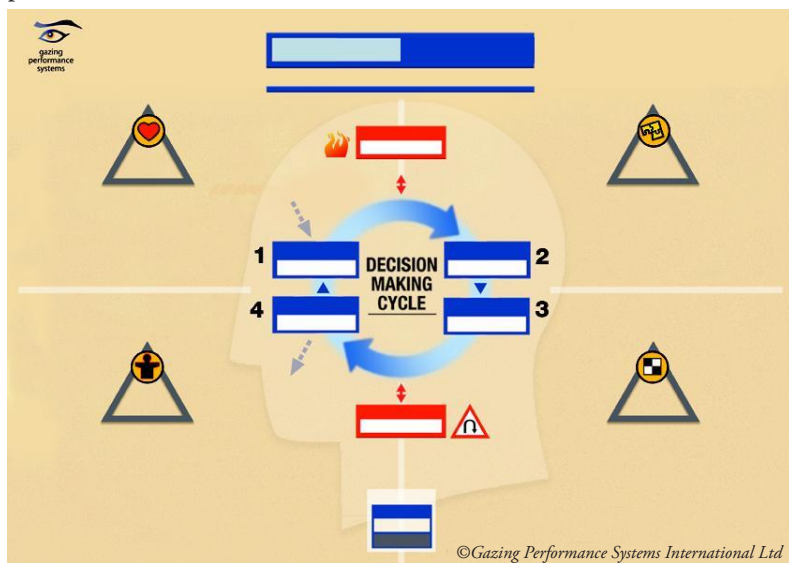
- > En klar förståelse för huvudprinciperna inom kundfokuserad försäljning.
- > Praktisk förståelse av Inside Sales kartan och de 2 huvudverktygen Offertplaneraren och Triple S.
- > En ny medvetenhet kring de huvud”fällor” man ska undvika inom försäljning och hur man hanterar dem när de trots detta uppstår.
- > En tydlig diagnos av de aktuella pågående affärerna och vilka de viktigaste nästa stegen är mot en avslutsdiskussion.
- > En plattform för att utveckla optimal individuell och teamprestation

### Det finns ytterligare en värdefull, långsiktig fördel.

Traditionella säljtekniker kan ofta verka beräknande och manipulerande. I motsats till dessa är Inside Sales modellen öppen och transparent eftersom den är baserad på en förståelse och ett agerande för att uppfylla kundens behov och önskemål. Resultatet kan vara svårare att mäta än kortsiktiga säljökningar men våra kunder säger oss att det ger dem möjlighet att bygga bättre och mer uthålliga kundrelationer

### Varför kartan visar den enda vägen

Kartan är den mest utmärkande och innovativa egenskapen hos Gazings metodik. Vi tror att det helt enkelt är det mest kraftfulla och praktiska sättet att kommunicera. Det finns inget teoretiskt med en karta; den visar var du är, var du vill vara och hur du kommer dit. Den hjälper dig i rätt riktning och, bäst av allt, du behöver inte lära dig hur man använder en karta; från den stund den hamnar i dina händer kan du börja använda den. Till skillnad från kartor över fysisk terräng representerar våra ett mentalt landskap och eftersom de breda principerna för hur den mänskliga hjärnan fungerar inte förändras kommer en Gazing karta aldrig att bli omodern. Denna universala kvalitet förklarar också varför många av våra deltagare finner våra kartor användbara i alla möjliga situationer, både i jobbet och privatlivet.



*"Teknikerna vi lärde oss i Gazing Performance systemet formar ryggraden i vår avdelning. Teamet tror på dem och använder dem varje dag. De har en betydande inverkan på teamets resultat, inte bara i form av säljresultat, där siffrorna har ökat, utan teamet känner sig mindre stressade också."*

AVIS



gazing  
performance  
systems

Gazing Performance Systems

Sverige AB

Brädgårdsvägen 28

236 32 HÖLLVIKEN

SWEDEN

“Innan jag inledde det här säljåret var mitt snittordervärde 200 000 kr, idag är det runt 400 000 kr!”

Xerox