

**PROGRAM I**

**SALGSLEDELSE**

**Del 1**

**Evan-Jones Akademiet 2011**

## GENERELT

### ***Ledelse er kunsten å oppnå resultater gjennom andre.***

Formålet med dette programmet er å utvikle den enkeltes ferdigheter og kunnskaper som leder innen salg og som følge av det, forbedre resultatene i egen bedrift. Kurset passer for alle som leder, få eller mange, innen salg.

Programmet er basert på tilføring av modeller og teorier som brukes i gjennomgang av egne problemstillinger og cases. Diskusjonene på tvers av bransjer og mellom ledere på forskjellige nivåer, fører til viktig kunnskapsdeling og erfaringsbasert læring. Mellom hver modul vil det bli gitt oppgaver, knyttet til tema som gjennomgås og forankret i egen arbeidshverdag.

For å få maksimalt ut av læring og nettverksbygging, vil det kun være 5 – 8 personer på dette kurset.

## GJENNOMFØRING

Programmet går over fire samlinger med varighet fra kl. 08.30 – 13.00 inklusive lunsj. Hver samling gjennomføres ca. en måneds mellomrom. Innhold i hver samling er som følger:

## PROGRAM INNHOLD

### DEL 1

#### **Samling 1 Rollen som leder i salgsarbeid**

- Hva er ledelse og hvordan lede for å skape resultater gjennom andre?
- Hvordan skiller salgsledelse seg ut fra annen ledelse?
- Hva forventer dine medarbeidere?

#### **Samling 2 Selvinnsikt og utvikling**

- Hvordan oppleves jeg som leder?
- DISA-analyse
- Personlige utviklingsområder

#### **Samling 3 Målstyring og struktur**

- Hvordan sette mål?
- Hva skal vi måle og hvordan skal vi måle (budsjettering og prioritering)?
- Gjennomføring av salgsmøter og rapportering

#### **Samling 4 Strategi og resultatskaping innen salg**

- Planlegging av aktiviteter – handlingsplan
- Kartlegging og utvikling av kundeportefølje
- Hvordan definere krav til kvalitet og kvantitet?

## **KURSMATERIELL**

Programmet vil bli støttet av følgende bøker skrevet av John Evan-Jones; "Er du en leder?" og praktiske ledelseskort.

## **ANALYSER**

Deltakeren vil gjennomgå følgende analyser i forbindelse med gjennomføring av programmet:

1. DISA - Personlighetsanalyse

## **KURSBEVIS**

Deltakeren vil etter endt program i salgsledelse få en signert kursbevis.

## **INSTRUKTØR**

Katrin Waage og Roger Årdal

## **INVESTERING**

Pris pr samling er kr 3.250 eks. mva. I prisen inngår kursavgift, kursmateriell og lunsj.