# Salgets ABC

Inspired Communication

## *Baggrund*

Da IBMs Channel Team identificerede behovet for salgsuddannelse for deres partnere, faldt valget på Inspired Communication. IBMs Country Channel Manager, Carsten Brock, fortæller:
“Min og mit teams daglige ledestjerne er at hjælpe IBMs Software Partnere med at realisere deres fulde potentiale. Det indbefatter fx også at lave en skræddersyet salgsuddannelse, der understøtter partnernes behov for at kunne sælge løsninger og værdi for dermed at skabe tilfredse kunder. Man skal kende sine egne begrænsninger, og derfor outsourcede vi opgaven til Inspired Communication, som løste opgaven på fremragende vis. Det ved vi, fordi vi naturligvis løbende målte og evaluerede på forløbet. Jeg blev positivt overrasket, da en af deltagerne viste mod og omsatte undervisningen i praksis overfor en ny kunde. Resultatet var umiddelbart positivt – og der findes jo intet så motiverende for en adfærdsændring, som når man får umiddelbar positiv respons fra en kunde. Personligt er jeg ikke i tvivl om, at der pt ikke findes bedre salgsuddannelse for Business Partnere i Danmark, der ønsker at træne i løsningssalg – og vi har allerede sælgere på venteliste til næste hold!”

Initiativtageren til uddannelsen var Kristian Kramer, som her fortæller om forløbet:
"Tanken om en salgsuddannelse opstod, da jeg kiggede på, hvordan vi ville kunne hjælpe vores partnere mest med vores fælles forretning. Hos IBM har vi nogle af Danmarks dygtigste teknologipartnere, og det hænder, at partnerne fokuserer for meget på den teknologiske del af løsningen og ikke nok på den forretningsmæssige værdi, som kunden får ud af løsningen. Med det in mente bad vi Inspired Communication om at designe en uddannelse til vores partnere, som ville give dem langt større indblik i det komplekse løsningssalg, som er en forudsætning for at lykkes i et udfordrende marked. For mig var det vigtigste succeskriterium, at partnerne rent faktisk ville tage de nye værktøjer til sig og bruge dem i hverdagen for at skabe værdibaserede løsninger til vores fælles kunder. I forhold til det kriterium er vi meget tilfredse med resultatet. Tilbagemeldingerne har været yderst positive, og jeg er ikke i tvivl om, at vi snart vil se målbare resultater."

# Salgets ABC

Inspired Communication

## *Både for nye og erfarne sælgere*

"Vores mål var at skabe en uddannelse, der ville udvikle både de meget erfarne sælgere og de helt nyuddannede", fortæller Inspired Communications Managing Partner, Christian Schönström-Lund. "Vi tog udgangspunkt i, at alle, uanset erfaring, skulle føle sig udfordrede hele vejen igennem forløbet, og at de ville kunne bruge de nye værktøjer med det samme. Et af de faste omdrejningspunkter var derfor casebaseret læring, hvor deltagerne sammen forbereder, og gennemfører, "kundemøder" sammen med en underviser. For at komme så tæt på virkeligheden som muligt, udarbejdede vi en skræddersyet case til netop denne uddannelse, som omhandlede et kompliceret salgsforløb fra start til slut. Derefter tog vi udgangspunkt i den enkelte deltager og tilpassede sværhedsgraden efter deres niveau."

En af deltagerne, Christopher Bruun fra Motus A/S, fortæller: "Min deltagelse i Salgets ABC har afgjort forbedret min performance som sælger i IT-branchen. Jeg har lært at stille relevante og uddybende spørgsmål, hvilket har forbedret kvaliteten af mine kundemøder markant. Som ung sælger har jeg førhen oplevet en smule nervøsitet i forbindelse med vigtige kundemøder, men Inspired Communications teori og modeller har afgjort været medvirkende til, at det ikke længere er tilfældet. Ydermere har kurset givet mig en værdifuld forståelse for, hvorledes jeg kan anvende mit eksisterende netværk til at opsøge potentielle kunder."

"Som Direktør for Opus Neo er det essentielt for mig at udvide vores forretning, og derfor fokuserer jeg meget på at udbygge min viden og mine kompetencer. Igennem tiden har jeg været på flere forskellige salgskurser, men ingen har været så givende som Salgets ABC. Tilmed gav det resultater allerede undervejs i forløbet, og jeg er nu ved at lukke en stor ordre, som jeg har kørt ifølge de principper, jeg har lært på uddannelsen. Det var selvfølgelig skønt at få bekræftet, at værktøjerne virker i praksis, og jeg ser meget frem til at anvende min nye viden til at skabe endnu flere resultater for fremtiden."
**Jan F. Zeuthen, Direktør, Opus Neo**