



Tre gange i november og december har Floradania Marketing holdt salgskurser for gartnerier og salgsselskaber i samarbejde med Jesper Christensen. Små hold sikrer nærhed til den enkeltes hverdag og god sparring mellem deltagerne. (Foto: Lotte Bjarke)

Boost din virksomhed gennem et effektivt salg

I november og december 2016 holdt Floradania Marketing tre kurser med fokus på salg – både i det daglige salgsarbejde og på messer.

15. dec 2016 af Anne Ammitzbøll Rasmussen

Til hver seance af salgskurset 'Boost din virksomhed gennem et effektivt salg' var der deltagere fra såvel gartnerier som fra salgsselskaber.

I løbet af de fire timer, kurset varede, præsenterede salgstræner Jesper Christensen forskellige salgsredskaber og lagde op til diskussion samt sparring mellem de 15 deltagere.



Med underspillet jysk humor og let provokerende tilgang til deltagerens hverdag kaldte Jesper Christensens undervisning både på smil og eftertanke. Foto: Lotte Bjarke.

Hvad kan du tilbyde dine kunder?

Den 23. november blev det første kursus afholdt, og Jesper Christensen, som nogen måske husker for hans pep-talk på Handelspladsen i august i år, fik med sin rolige jyske, humoristiske og let provokerende tilgang skabt en behagelig stemning, hvor alle kunne komme til orde.

- Hvad er dine værdier?
- Hvordan adskiller du dig fra dine konkurrenter?
- Er det også områder, som er vigtige for dine kunder?

Hvad adskiller dine varer fra andres?

Med disse tre spørgsmål blev deltagerne delt op i grupper, og der blev en livlig snak i grupperne, hvor der blev udvekslet erfaringer og givet feed-back på helt konkrete oplevelser fra de enkelte virksomheder.

- 'God kvalitet' eller 'troværdighed' er noget man som minimum forventer af enhver leverandør,

pointerer Jesper Christensen, så det kan ikke stå alene som salgsargument.

Ifølge Jesper Christensen er det alfa og omega for salgsarbejdet, at man finder ind til det specifikke, som adskiller varerne eller ydelserne fra andre. Ofte er det unikke nogle helt basale egenskaber ved planten, gartneriet eller salgsselskabet, som blot skal italesættes overfor kunderne.



Deltagerne i Floradaniass salgskursus skiftevis lyttede og deltog engageret i diskussionen om, hvordan man får lagt prisspørgsmålet på hylden og kommer i god dialog med kunden. Foto: Lotte Bjarke.

Forbered åbningssætninger og indvendinger

- At være en god sælger har naturligvis noget med personlighed at gøre. Men man kan komme langt med træning og forberedelse. Forberedelse er et nøgleord for salg og ikke mindst for salg på messer, lød det fra Jesper Christensen.

Forbered nogle åbningssætninger for, hvordan du kan starte en samtale med en ny kunde på en messe. Forbered dig især på eventuelle indvendinger, som kunden måtte have i løbet af samtalen, så du ikke bliver 'taget med bukserne nede'.

Siger kunden 'Det er for dyrt!', så begynd ikke at diskutere prisen, men forklar årsagen til prisen og fokuser på, hvad kunden får for den pris.



Ifølge salgstræner Jesper Christensen er det alfa og omega for salgsarbejdet at finde ind til det, der adskiller dine varer eller ydelser fra andres. Foto: Lotte Bjarke.

Små hold – tid til fordybelse

Med kun 15 deltagere pr. hold var der rig mulighed for at gå i dybden med de enkelte virksomheders problemstillinger.

Flere deltagere – både gartnere og sælgere – nævnte den positive oplevelse ved at sparre med andre fra branchen, og at sparringen kunne bidrage med konstruktiv og nyttig viden i deres daglige arbejde.

Der kom fokus på vigtigheden af kommunikationen mellem sælgere og gartnere som en måde at løfte og forbedre salgssituationen overfor kunderne.

- Sammen kan I hjælpes ad med at inspirere og løfte salget til fordel for kunderne, var én af Jesper Christensens pointer til deltagerne.

For dem der ikke nåede at blive tanket op med salgstips og dem, der har brug for lidt flere, er der mulighed for at møde Jesper Christensen igen i forbindelse med Floradaniass nytårskur den 4. januar 2017 i Odense, hvor der også er information at få om IPM Essen 2017.