

**Huthwaite**<sup>®</sup>  
International

 **Sell**

## **PITCH Selling Oversight**



# PITCH Selling

## Hvordan kan sælgere bruge en rådgivende tilgang fokuseret på at møde kundens behov, når de kun har begrænset interaktion med deres kunder?

Det kræver finesse og omtanke at gennemføre en salgssamtale, der demonstrerer oprigtig værdi. Kan dette virkelig opnås når tiden er knap? Det kan det.

PITCH programmet bruger forskningen i kortere salgscyklus (tre eller færre interaktioner) til at sætte sælgere i stand til at bruge en rådgivende, kundefokuseret tilgang, selv når deres interaktionstid er begrænset.

PITCH forbedrer konverteringsrater og omsætning per salg (gennem mersalg og opsalg) og øger kundetilfredsheden.

### Vi hjælper jer med udfordringer som:

- "For fortsat at vokse som forretning har vi brug for, at vores interne salgsteams kan sælge – ikke bare tage imod ordrer."
- "Vores sælgere er blevet utroligt reaktive – de venter på, at kunden fortæller dem, hvad de gerne vil have – der er ingen udforskning af yderligere behov eller årsagen til forespørgslen."
- "Tidligere træningsprogrammer med fokus på at stille spørgsmål har ganske enkelt ikke været effektive. Vores medarbejdere har brug for mere end basal træning der bygger på blot "at stille åbne spørgsmål" selv på de korteste opkald."
- "Vores sælgere fremhæver bare vores produkters tekniske specifikationer uden at forklare, hvordan de er anderledes end vores konkurrenters produkter."
- "De proaktive salgsteams er nødt til at forbedre deres evner inden for fastholdelse af emner på telefonen – nogle er for påtrængende og andre er ikke påtrængende nok!"

Ved at levere et sæt væsentlige evner, der gør det muligt for sælgere at bruge en rådgivende tilgang med kunderne, så behov afdækkes og afstemmes med produkter og løsninger, der er effektivt differentieret i forhold til konkurrenternes. Vi bruger værktøjer til at planlægge effektive salgsopkald og til at evaluere og måle adfærd op imod en evidensbaseret 'best practise'. Sælgerne forbedrer sig i løbet af træningen og udvikler deres præstationsevne yderligere, når de er tilbage i deres daglige sælgerroller.

### Dette giver dig:

- Forbedrede konverteringsrater, som leder til:
  - Stigning i tilgangen af nye kunder
  - Kortere salgscyklus
  - Forbedringer i omsætning.
- Stigninger i værdien af opnåede salg, som leder til:
  - Lavere omkostninger ved salg
  - Højere fortjeneste.

### Programoversigt

PITCH Selling passer til enhver involveret i salg af produkter eller tjenester, hvor én til tre interaktioner normalt er påkrævet for at opnå et salg, og hvor købsbeslutninger tages af én eller to beslutningstagere. Det vil egne sig til sælgere der har fysiske møder eller telefonsælgere, der opererer i enten business-to-business eller business-to-consumer salgsmiljøer, hvor der er behov for en rådgivende salgstilgang der differentierer produkter og tjenester i forhold til konkurrenternes – og har udgangspunkt i kundens behov.

### Mål

Ved programmets slutning vil alle deltagere have forbedret deres evne til at:

- Identificere hvor kunder er i deres beslutningsproces og tilpasse deres tilgang derefter
- Forstå hvad der motiverer – og forhindrer – kunder i at træffe købsbeslutninger
- Bruge de rette spørgsmål til at identificere kundebehov
- Identificere de essentielle differentiatorer for deres produkter og løsninger
- Beskrive løsninger overbevisende
- Strukturere deres samtaler effektivt og tilpasse strukturen til situationen
- Planlægge og prioritere salgstilgange
- Leverer effektive åbninger på opkald til opsøgende salg/nysalg
- Øge salgets værdi og derved at genere yderligere omsætning og profit.



**Hvis vi ønsker at retfærdiggøre en merpris, skal vi virkelig forstå vores kunders behov, for at vise at vi kan møde deres krav. Vores succes er baseret på at opbygge relationer – vores nye spørgeteknikker placerer vores kunder og deres krav i hjertet af relationen lige fra det første møde.**

Oxford Innovation



## Indhold

- Hvorfor kunder køber – faserne i en købsbeslutning.
- Konkurrencedygtig differentiering.
- PITCH modellen:
  - Præsentere sig selv: prioritering af kundeemner, effektiv opkaldsplanlægning og fængende åbninger på outbound-kald
  - Behovsanalyse: Smart spørgeteknik for at afdække behov og købskriterier som stemmer overens med differentiatorer
  - Friste kunder: Overbevisende beskrivelser af hvordan produkter/services møder kunders behov
  - Få commitment: Få kunden til at forpligte sig, reducere og håndtere indvendinger
  - Overdragelse: Positive konklusioner af mødet og næste skridt.

## Metodik og praktik

Træningen består af input, øvelser, diskussioner, rollespil og integration til den virkelige verden. Deltagere arbejder i mindre grupper og par for at øve PITCH-adfærden og analysere deres egne evner mod PITCH-adfærdsrammen. Programmet leveres typisk af én Huthwaite træner for højst 12 deltagere.

PITCH programmet er inddelt i moduler. Programmets første dag dækker centrale kompetencer og adfærdsrammen der er effektive i konsulterende salg uanset hvilket salgsmiljø sælgere arbejder i.

Programmets anden dag består af det mest relevante af de nedenstående moduler, for jeres salgsmiljø og behov. Alternativt, hvis begge moduler er relevante, kan programmet leveres over tre dage.

## Vinde nye kunder

Hvor nye kundeemner proaktivt opsøges gennem eksempelvis outbound telekampagner og tidlig opfølgninger på forespørgsler, eller hvor nye kundeemner har forespørgsler til salgsteamet, - men stadig er i et tidligt stadie hvor markedet udforskes. Inkluderer overbevisende åbninger, håndtering af indvendinger, at bygge argumenter for at kunder skal overveje at købe fra os.

## Øge salget

Hvor nye kundeemner eller eksisterende kunder er længere i deres beslutningsproces og har en bedre forståelse af deres egne behov og potentielle leverandører. Inkluderer et fokus på at forøge værdien af salget ved at identificere behov for mer-salg og opsalg, at præsentere løsninger overbevisende, der er differentieret fra konkurrenter samt håndtering af indvendinger og bekymringer.

## Tilpasningsmuligheder

For at maksimere afkast af jeres investering kan følgende aktiviteter medtages i et PITCH projekt:

- Samarbejde inden træningen for at skabe jeres egne rollespil og øvelser
- Sammenligning af færdigheder med PITCH adfærdsrammen før og efter træningen, så I har benchmarking op imod de bedste og sikrer kontinuerlig udvikling
- Træning af PITCH coaches for at understøtte sælgernes fortsatte udvikling
- Analyse af PITCH's betydning for salgsfærdigheder, selvtillid og resultater
- Udrulning på mange markeder og sprog.

**Huthwaite**<sup>®</sup>  
International

Hooper House  
Wentworth  
South Yorkshire  
S62 7SA  
United Kingdom

Tel: +44 (0)1709 710 081  
Email: [info@huthwaiteinternational.com](mailto:info@huthwaiteinternational.com)  
[www.huthwaiteinternational.com](http://www.huthwaiteinternational.com)

 @Huthwaite\_Intl

 [huthwaite-international](https://www.linkedin.com/company/huthwaite-international)

 [TheHuthwaiteGroup](https://www.youtube.com/channel/UC...)

© Huthwaite International. This document is the copyright work of Huthwaite International and may not be reproduced (in whole or in part, in any form or by any means whatever) without its prior written permission. SPIN, Huthwaite, the Buying Cycle and the Company logo are trademarks and are registered in many countries throughout the world. The copyright notices and trademarks on this document may not be removed or amended without the prior written consent of Huthwaite International.

Huthwaite<sup>®</sup>  
International  
CREATORS OF

**SPIN**<sup>®</sup>