

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

 **Sell**

**SPIN**<sup>®</sup> Coaching  
Oversight



# SPIN<sup>®</sup> Coaching

## Embedded Skills: The Fast Track to Profit

I en undersøgelse med mere end 800 deltagere fra SPIN<sup>®</sup> Selling, var 90% enige i at træningen vil øge deres effektivitet i planlægning og udførelse af salgsmøder. Men når træningen kombineredes med en vedvarende coaching indsats, var 99% enige i at det vil bidrage til, at de kan forbedre effektiviteten i deres teams.

Helt oprigtigt, så kan coaching – når det er veludført – turbolade de SPIN<sup>®</sup> færdigheder, som allerede giver dig en position i overhalingsbanen. Med træningen alene, uanset den høje kvalitet, opnår vi måske ikke den potentielle effekt på præstationerne. Uden at forstærke færdighederne, vil nogle kæmpe med at transformere deres nyerhvervede færdigheder til den virkelige verden.

En væsentlig værdi af SPIN<sup>®</sup> Selling er de meget specifikke adfærdsbetingede færdigheder deltagerne lærer og den varige forandring kommer af præcis anvendelse af disse færdigheder. Det er ikke let at tage nye færdigheder i brug og kan ofte føles ubehageligt i starten. At støtte og motivere sælgere til en adfærdændring er den mest effektive metode til at integrere færdighederne.

Hos Huthwaite International hjælper vi 'de lærende' med at udvikle og integrere deres kompetencer via fokus på yderligere styrkelse af færdigheder og coaching.

Det er ikke let at fremelske en coaching kultur. Derfor er vores udgangspunkt pragmatisk – hvilke ressourcer er til rådighed? Så samarbejder vi med jer om at skabe en praktisk løsning, som leverer både varige adfærdændringer og de præstationer, I er på udkig efter.

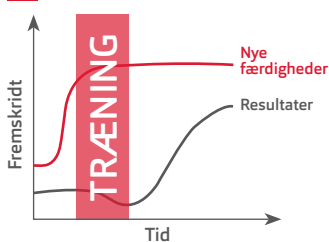
## Vi hjælper jer med emner som disse:

- "Vores kurser er meget populære, men det kniber med at få øje på de forbedringer i præstationerne vi er på udkig efter"
- "Vores folk fik super god læring og indsigter fra SPIN<sup>®</sup> træningen, men vi må være sikre på at deres positive adfærdsudvikling understøttes, når først Huthwaite folkene har sagt farvel"
- "SPIN<sup>®</sup> planlægningsværktøjerne er i god omløb hos de sælgere der er trænet; nu må vi sikre at de altid anvendes optimalt"
- "Vi ønsker at vores ledere coacher, men det sker simpelthen ikke – i hvert fald ikke med den nødvendige kvalitet"
- "Vi har forbehold imod at investere i træningen når vi ikke kan måle virkningen."

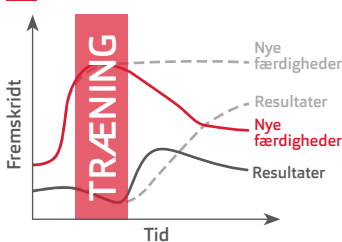
Vi hjælper coaches til at bruge SPIN<sup>®</sup> værktøjer til at coache effektivt omkring SPIN<sup>®</sup> adfærd, og introducerer essentielle verbale færdigheder afledt fra vores egen forskning i effektive coaches.

Vi introducerer deltagerne til en række praktiske værktøjer til brug i planlægning og evaluering af salgsaktiviteter og eventuelt også til en nøjagtig observation af SPIN<sup>®</sup> adfærd i et salgsmøde.

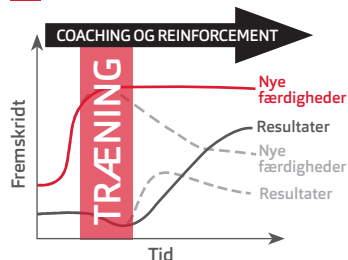
### 1 Hvad bør der ske



### 2 Hvad sker der faktisk



### 3 At få det til at ske





# Reaktionen på coachingen har været positive og sælgere søger aktiv feedback fra deres ledere. SPIN® er hurtigt blevet en integreret del af vores salgskultur.

Hollister



## Dette vil give jer:

- En konsistent tilgang til coaching
- Et direkte link mellem de færdigheder deltagerne lærer på selve træningsdagene og den coaching og støtte de modtager efterfølgende
- En klar forståelse for coaching rollen og dens positive indvirkning på forretningen – på alle planer
- tydeligt kommunikeret coaching aktiviteter, der integrerer adfærdsændringer og resultater
- iforbedrede forretningsmæssige resultater i din nuværende rolle

## Oversigt over træningen

Huthwaite SPIN® Coaching er for alle der er engageret i personlig udvikling, herunder Salgshefter, HR, Læring & Udviklingsspecialister (L&D) samt 'peer-to-peer' coaches. Det sætter jeres folk i stand til at sammenligne deres individuelle planlægning, evaluering og mundtlige adfærdsprofiler (Verbal Behaviour Analysis) med vores 'best practice' model. Vi klæder coaches på til at sikre, at I kan integrere adfærdsforandringer og opnå langsigtede forretningsfordele.

## Mål

Ved programmets afslutning vil deltagerne:

- Forstå hvordan coaching passer ind i SPIN® læringsrejsen
- Have en metode til at vurdere hvor en sælger er i forhold til at mestre SPIN®
- Kunne skabe et coaching miljø hvor sælgerne kan identificere hvordan de bedst kan udvikle deres SPIN® færdigheder
- Forstår hvad effektiv coaching adfærd præcist er

## Indhold

### Etablering af SPIN® coaching

- Integrering af SPIN® coaching i salgsprocessen og læringsrejsen
- Måling af SPIN® kompetenceniveauer

### Metoder til at coache SPIN®

- Coache SPIN mødeplanlægning
- Coache SPIN baseret på 'live' møde observation
- Coache SPIN ved hjælp af møde noter

### Coaching tilgangen

- Valg af passende coaching stil baseret på coachees kompetenceniveau
- Planlægning og strukturering af coaching seancer
- Brug af effektiv coaching adfærd

### Fokusering af din indsats

- Diagnosticere præstationsudfordringer for at identificere coaching mulighederne
- Prioritering af coachingen - hvem, hvad og hvornår - for at optimere coaching indsatsen

### Metodik og praktik

Programmet består af interaktive øvelser og rollespil hvor deltagerne arbejder i små grupper eller par for at øve og give feedback på den anvendte coaching adfærd. Rollespillene analyseres for at kunne få objektiv feedback og sætte mål for adfærdsmæssige forbedringer. Deltagerne får en arbejdsbog og coaching værktøjer som er anvendeligt efter træningen er afsluttet. Programmet faciliteres af en certificeret Huthwaite træner for indtil 12 deltagere.

Programmets varighed er fra et til tre dage afhængig af indhold og ønsket udbytte.

### Muligheder for specialtilpasning

- Coaching baseret på samsesøg – inklusiv træning i Verbal Behaviour Analysis som effektiviserer 'live' observationer af sælgeres adfærd i virkelige salgsmøder.

**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>