Lumina Sales gør dig på en videnskabelig måde i stand til at udvikle dine medarbejdere og øge din omsætning ved at dele, hvordan adfærdstræk og personlighed viser sig i en salgssituation. Det ændrer fokus fra udbytte af investering til udbytte af relationer.

1. **Forbliv i overensstemmelse med kundernes behov og fjern ego fra salgsprocessen**
2. **Skab bevidsthed om, hvordan personlighed påvirker salgsresultaterne**
3. **Opbyg relationer, der fortsat bliver styrket, efter at kontrakten er underskrevet**
4. **Giv salgsledere de rammer, de har brug for, til at inspirere og muliggøre præstationsudvikling**

Hvad bruges det til?

Uanset om du er en salgschef i frontlinjen eller en salgsdirektør med et stort team, har Lumina Sales løsninger til dig.

Lumina Sales Portræt vurderer, hvordan en persons personlige egenskaber vil påvirke den måde, hvorpå vedkommende sandsynligvis vil præstere på hvert trin i salgsprocessen. Det besvarer spørgsmålet. “Hvor er jeg i min salgsproces, og hvor er min kunde i sin købsproces?”

Lumina Sales giver sælgere de færdigheder, der skal til for at forhandle ved at støtte mennesker, samtidig med at de kan være hårde i forhold til problemet. Det viser dem, hvordan de skal være dem, som gør forskellen i salgsprocessen.

Lumina Sales hjælper sælgere med løbende at evaluere og forbedre deres performance. Det viser dem, hvordan de justerer deres tilgang og forbliver i respektfuld overensstemmelse med kunden og deres prioriteter. Salgschefer har nu et fælles sprog, som de kan benytte, når de coacher og udvikler deres teams.

Hvilke problemer løser det?

Lumina Sales giver sælgere bevidsthed om sig selv. Hvad er mine præferencer? Hvor ser jeg klart, og hvor er mine blinde vinkler? Hvad overdriver jeg, og hvad gør jeg ikke nok af?

Det hjælper med at sikre, at den bedste dag, de har i salget, er den, der stadig venter dem.

1. **Skab bevidsthed om, hvordan din personlighed påvirker dine salgsresultater**
2. **Få en dybere forståelse af, hvordan man opfylder kundens forretningsmål, udfordringer og behov**
3. **Opret et fælles sprog, så salgsledere kan blive aktive team coaches**
4. **Tilgå salgsforhandlinger naturligt, i samarbejde og med tillid**

luminasales

www.luminalearning.com

luminalearning®

Lumina Learning Danmark ApS
Bournonvillesvej 4 3480 Fredensborg +45 30 32 10 33