

Profil

Jeg har en Cand. Merc. i afsætning og ledelse fra Handelshøjskolen i Århus og jeg har ti års erfaring indenfor salg og ledelse. En erfaring der er opnået, gennem mit arbejde, først som marketingchef, derefter chefkonsulent i konsulentbranchen og senere som salgsdirektør.

Mine styrker er, at jeg giver medarbejdere og ledere en indsigt i, hvordan de lærer at se nye muligheder i salget og udnytte de salgsmuligheder der er hos kunderne.

Jeg sætter lederne i stand til at motivere og engagere deres medarbejdere, så medarbejdernes potentialer bruges bedst muligt i virksomheden.

Inden for teambuilding arbejder jeg sammen med lederne og medarbejderne i virksomheden eller i den enkelte afdeling om at finde de værdier, som skal være kendetegnende for den gode kollega og den gode chef.

Du kan på de næste sider læse lidt mere om min træning og mine tanker indenfor salg, ledelse, teambuilding og livsindstillinger, ligesom du kan læse, hvad mine kunder mener om træningen.

Med venlig hilsen

Jesper M. Christensen



Salgstræning

Konsulentens vigtigste egenskaber er for mig engagement og udstråling. Du handler med de personer, som du har det godt med og som du føler du kan tale med og det er jo for det meste de personer, som udstråler glæde og stolthed over deres arbejde og deres produkter og som har en forståelse for kunden og dennes behov. Vi kan kalde det indlevelsesevne. Der vil under træningen blive arbejdet meget med udvikling af engagement og udstråling, ligesom træningen vil indeholde områder som:

- At udvikle kundens loyalitet
- Konsulentens vigtigste egenskaber
- Krav til konsulenten i fremtiden



Planlægning af salget

- Hvilke kunder er de vigtigste
- Hvor er der mersalgsmuligheder
- Brug af salgsmateriale

- Telefoncanvas
- Argumenter
- Indvendinger
- Hvad er mit budskab

Gennemførelse

- Styring af salgssamtalen mod dit mål. Det er dig der leder mødet.
- Klar og tydelig kommunikation
- Synliggørelse af de værdier du kan tilbyde kunden
- Flyt fokus fra pris
- Argumentation og håndtering af indvendinger
- Kropssprog
- Afslutte mødet med et salg eller klarhed over hvad I har aftalt
- Håndtering af de forskellige kundetyper – kunde psykologi

Opfølgning

- Effektiv opfølgning på kundemødet, der giver større mulighed for at du får ordren

Personlige krav til den dygtige konsulent

- Hvordan når du dine mål
- Kan du blive mere effektiv
- Er du motiveret og udviser du stolthed omkring dine produkter og din virksomhed
- Positive livsindstillinger

Udtalelse

Dagbladet Børsen

Vi har bl.a. anvendt Jesper Christensen i den meget udfordrende og meget succesrige proces, det har været at ændre hele vores annoncesalgsorganisation fra produktopdelt til kundefokuseret, tværmedial salgsorganisation. Jesper har stået for såvel produkt- og salgstræning af sælgerstaben på mere end 20 personer og har samtidig fungeret som coach og sparringpartner for ledelsesteamet.

Valget af Jesper faldt efter en grundig markedssondering, hvor flere af de store aktører også var på banen - og vi er retrospektivt meget glade for dette valg. Udover at være særdeles erfaren og kompetent på området har Jesper med sin meget jordnære, ligefremme og empatiske facon på fornem vis evnet at opnå stor respekt hos såvel ledere som sælgere.



Jesper har sin del af æren for, at Børsens annoncesalgsafdeling i dag fremstår som en strømlinjet og effektiv salgsorganisation - med motiverede og engagerede medarbejdere.