


willmore®

SALG FRA TANKE TIL HANDLING

3 skridt nærmere karrieren
30. april 2013

salg
fra
tanke
til
hand
ling

[Executive in-between jobs - 6-week program with international faculty for executives in-between jobs](#)



Christopher Prang
Virksomhedsejer, Konsulent - Performance Management, Salgs -og Procesoptimering
Copenhagen Area, Denmark | Education Management


[Done editing](#)

436 connections

dk.linkedin.com/pub/christopher-prang/43/b2a/945/ [Edit](#) [Edit Contact Info](#)





Activity

Background





 **Summary** [Edit](#) [Up/Down](#)

For past 13 years, I have worked for 4 danish companies. I assumed the position of a Sales Consultant, a Supervisor and twice as a Sales Manager and Sales Director before becoming a company owner.

Recommended for you

-  Projects
-  Publications
-  Organizations
-  Honors & Awards

You can also add...

-  Test Scores
-  Patents
-  Certifications
-  Volunteering & Causes



Agenda

Forberedelse

- Hvilken type af job drømmer du om – træd 3 skridt tilbage
- Dine kompetencer - EFU-modellen
- Vær forberedt og på forkant – Kontekst og spørgsmål

Øvelse

- Dine første opkald.
- Psykologi i en god salgstale
- Mentale barrierer
- Lav dit eget pitch: Jobsøgning – Canvas-opkald vs opslået stilling

Praktisk jobsøgning

- Få som fortjent

1. Træd 3 skridt tilbage (og kig langt frem)

- Hvad drømmer du om ? (er det realistisk ?)
- Hvilken branche er interessant, prioritér
- Hvordan stemmer det overens, med hvad du kan i dag?
 - kompetencegivende job ?
 - Efteruddannelse ?
- Hvordan kommer du derhen/kan du komme derhen ?
- **Er det den historie, du "fortæller" i dag?**

EFU - modellen

- Er der nogle der kender denne model?
- Er der nogle der har erfaring i telefonsalg eller i "at sælge sig selv" ?
- Salgsmæssig tilgang til jobsøgningen
 - teknikker
 - mentalitet

EFU - modellen

- Egenskaber (styrker)
 - Professionelle
 - Personlige
- Fordele (hvordan kommer det sig til udtryk ? – giv eksempler)
- Udbytte (hvilken værdi giver det virksomheden ?)

Eks 1

Styrke: Høj arbejdsmoral

Hvordan kommer det sig til udtryk:

”I gennem de sidste 2 jobs i 5 år har jeg arbejdet et sted, hvor vi skulle nå en deadline og havde hamrende travlt. Derfor arbejdede jeg ofte koncentreret og ofte over for at blive færdig til tiden”

Udbytte: ”med det resultat, at jeg altid nåede mine mål på en måde, der var tilfredsstillende for virksomhedens omsætning/kunder/personale”

Eks 2

Styrke: Høj Empati

Hvordan kommer det sig til udtryk:

” I xxx virksomhed arbejdede jeg med pleje og omsorg af ældre, og som altid er det udfordrende at arbejde sammen med mennesker, der har forskellige behov og personligheder. Derfor krævede det, at jeg altid lyttede til folk, gav mig tid til at lytte folk for at kunne hjælpe dem bedst muligt – i stedet for bare at gøre tingene, som jeg troede var bedst muligt”

Udbytte: ”med det resultat, at jeg var meget vellidt, at menneskerne elskede at, det var mig, der tog sig af dem og med det resultat, at min chef syntes, jeg var et forbillede for de andre medarbejdere”

Eks 3

Styrke: Dygtig salgstræner

Hvordan kom det sig til udtryk:

”I de sidste 6 år har jeg været i 2 virksomheder, hvor der hver dag var fokus på, at de ansatte nåede målet for i) de kunne tjene flere penge og ii) for at virksomheden kunne overleve. Og derfor var det vigtigt, at jeg hver dag kunne udfordre de ansatte i salget og give dem værktøjerne til at sælge og udvikle dem

Udbytte: ”og det gjorde jeg med stor succes.

Medarbejderne tjente gode penge med det resultat, at vi hver måned nåede vores salgsbudget.”

EFU - modellen

- Lav 5-6 professionelle styrker og 2-3 menneskelige egenskaber
 - venner, familie, referencer
- => Eksemplificerer dine kompetencer i hverdagssituationer
- ⇒ Du får øvet dine svar i en evt. jobsamtale

(Aner)Kend forskellen

- Hvor differentierer du dig positivt fra andre professionelt ?
- Hvor er du ALLERbedst ?

Vær forberedt og på forkant

- Kender du virksomheden og dens kontekst?
- Hvilke udfordringer har virksomheden?
- Hvilke kvalifikationer søger de ?
- Hvor kan du udfylde tomrummet ?
- Hvor kan du udvikle dig henne ?
- Hvilke spørgsmål stiller de ?
 - hvad er dine styrker ?
 - hvorfor søger du ?
 - hvorfor er du ikke i arbejde ?
 - hvorfor skal vi vælge dig ?
 - Fortæl om en succeshistorie ?
 - Fortæl om dine svage sider ?
 - Hvordan er du menneskeligt ?

2. Dine første opkald

Face 2 face vs. Telefonen

- 1) Få en god start på samtalen
- 2) Skabe interesse og gør dig bemærket
- 3) Stil gode spørgsmål

God start på samtalen

- Stemmeføring vs. indhold
- Høflighed
- Hvorfor er jobbet spændende ?

Skab interesse og gør dig bemærket

- Virksomheder ansætter hele mennesker – husk din work – life balance
 - Fortæl om private og / eller faglige ting, der interesserer. Hvor du ved noget særligt. (Tal fordele og udbytte og giv 1-2 eksempler fra EFU modellen på dine styrker)
 - Er du vinnørd, blomsterentusiast eller samler du på bilkort, så husker jeg dig

Bliv kendt (for det rigtige)

- Virksomheder ansætter hele mennesker – husk din work – life balance
- Fortæl om private og / eller faglige ting der interesserer. Hvor du ved noget særligt. Fortæl om de udfordringer du har løst (EFU-model)
- Er du vinnørd, blomsterentusiast eller samler du på bilkort, så husker jeg dig.

Stil de rigtige spørgsmål

- Spørg ind til jobbets udfordringer
- Spørg ind til, hvilke muligheder og udviklingsmuligheder, der er og som er vigtige for dig
- Spørg ind til, hvad det ellers kræver at få succes i jobbet
- Spørg ind til, hvad der ellers skal til for at du kan få jobbet
- Spørg ind til, hvorvidt det kan betale sig at sende ansøgningen ud fra den profil du har

Psykologi

- Dialogstyring og opsøgende
 - Lyt, kommenter og stil nyt spørgsmål
 - Professionel vs. menneske (empati, sårbarhed)
 - Udvikling vs. Kompetencer
- => Gennemtænkt og reflekteret
- Laver en psykologisk kontrakt med headhunter eller chef
 - Eks.

Mentale barrierer (hvis)

- Øv dig med venner/familie/foran spejlet - Rollespil
- Forsøg med de mindre spændende jobs og gentag processen – jo flere gentagelser jo bedre bliver du
- Nervøs eller bange – stil regler op (kun bruge 1 minut/skal sige 1 ting om mig selv og skal stille et spørgsmål)
- Få feed back og brug det konstruktivt

”Man misser 100 procent af de chancer man ikke tager”

Fremgangsmåde – lav dit eget pitch

- 1) Opfordret Jobsøgning
- 2) Uopfordrede ansøgninger

Opfordret jobsøgning

1) Indledning

- Jeg har set jobopslaget på XX, det ser meget spændende ud. Jeg mener bestemt jeg er den rette kandidat. Jeg har lige nogle spm, så kan jeg låne 2 min af din tid, så er du sød

2) Hvorfor søge jobbet ? (ros virksomheden, hvis det er intern rekruttering)

3) Kvalifikationer til jobbet

- Jeg kan se jobbet kræver XXX og XXX ift at opnå XXX/løse disse udfordringer– er der andre ting, som er vigtige for ansøgningen ?

3) Mine kvalifikationer - professionelt

- giv 2 eksempler på dig selv(EFU) – professionelt

4) Udviklingsmuligheder ?

- ”Det er vigtigt for mig at skabe gode resultater, på kort sigt. På lang sigt vil jeg også bidrage til at forbedre XX og i den proces kunne udvikle mig, hvordan er mulighederne for det

5) Mine kvalifikationer – menneskeligt

6) psykologisk kontrakt

- - Jeg vil rigtig gerne søge jobbet, hvordan synes du - som fagmand - umiddelbart det lyder ?

Uopfordret Jobsøgning

1) Indledning

- Jeg hedder XXX og jeg ved du er chef for XXX, og jeg vil høre om jeg kan låne to minutter af din tid, så er du flink ?
- Jeg ringer, fordi jeg er jobsøgende, og synes I driver en spændende virksomhed.
- Ros dem for noget de har lavet/noget de er
- Giv eksempler på nogle af de udfordringer, de helt sikkert har

2) Mine kvalifikationer - professionelt

- giv 2 eksempler på dig selv(EFU) – professionelt

3) Mine kvalifikationer – menneskeligt

- giv eksempel på dig selv(EFU)/Fortæl din historie på en menneskelig måde (skaber sympati)

4) Stil spørgsmål (lyt, kommenter og stil nyt spørgsmål)

- Så ud fra hvad du umiddelbart har hørt, vil jeg høre, hvad der skal til for at jeg kan komme i betragtning til et job inden for XXX eller XXX ?
- hvornår I søger nye medarbejdere ?
- Om i kunne tænke jer at få en ind som kan hjælpe dig på dine udfordringer/skabe gode resultater og være en loyal ansat i mange år ?

5) Hvis nej – kender du nogle i dit netværk, som kunne have brug for mig. Vil du hjælpe?

3. Få som fortjent

- Fokuser på den værdi du skaber og ikke på hvad jobbet kræver
- Jo mere dialog du skaber, jo bedre er du til at gøre indtryk!
- Penge er ikke alt

- www.willmore.dk
- Campfuture