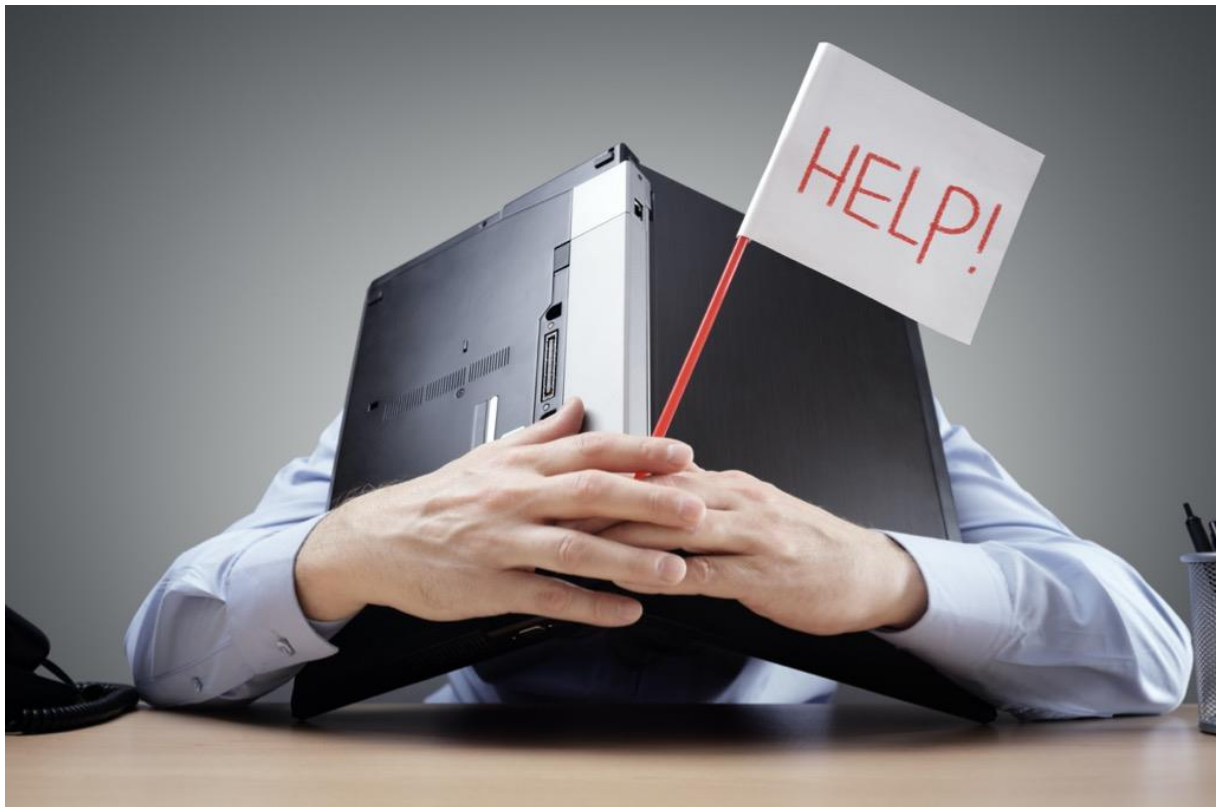


# Master in Sales Excellence

**2023 i Sverige på svenska.**

*Akreditering i korrigerig av Säljhinder*

**14 November- 17 November 2023, Sigtuna stadshotell**



Confident Approach AB.  
Bäck 148,  
893 92 Bjästa.  
[www.confidentapproach.com](http://www.confidentapproach.com)

## Inga tricks, inga gimmicks

Tvekan att initiera kontakt med potentiella köpare eller kunder på en konsekvent daglig basis är ansvarig för misslyckandet hos mer kompetenta, motiverade, kapabla säljare än någon annan enskild faktor. Inget annat kommer ens i närheten. Om Sales Call Reluctance® dvs Säljhinder har infekterat din säljkår, kan du sluta slösa pengar på nya produktlanseringar, dyra broschyrer och dyr säljträning. När allt kommer runt, vad gör de för nytta om dina säljare inte har tillräckligt med prospekts att sälja till?

### Finns Säljhinder i din organisation?

#### *Finner du några tydliga tecken...*

- För många möten
- För mycket fokus på att ha rätt företags image
- För upptagen med att "släcka bränder"
- Upprepade omstruktureringar för att försöka öka vinsten
- Effektiv säljutbildning ser ineffektiv ut
- Bra säljtränare ser dåliga ut
- Dyra urvalsförfaranden ger inte förväntade resultat



## Management Training Workshop

***Innehåller bara den information du behöver, för att mäta vad du behöver mäta, så att du kan ändra vad du behöver ändra på.***

- Tre kritiska beteendemässiga vanor hos de vi kallar "Natural Self-Promotors"
- Fyra steg för att lyckas som de flesta säljare inte kan (eller inte kommer att göra)
- Vad Säljhinder verkligen är och inte är
- Slösa bort din tid, slösa bort dina pengar: Hur känner du igen bedragare; i vår värld oetiska "Self-Promotors"
- De sexton olika Säljhindren
- SPQ GOLD/FSA®: Att tolka testresultat utan och innan
- Beprövade tekniker för att åtgärda låg prospekteringsaktivitet
- Bortom rädslan för avslut: Hur man förutsäger, förebygger, diagnostiserar och korrigerar Säljhinder.
- Utbilda säljare – när "icebreakers" inte räcker till
- Kontakthinder: Hur säljexperter gör fel och gör det värre
- Titelspel företag spelar för att hantera Säljhinder
- Vem sprider Säljhinder i din organisation?
- Säljhinderprogram: validitet, reliabilitet, nytta och mer
- Praktiska tillämpningar och genomförda case från verkligheten
- Hur man upptäcker oetiska "Self-Promotors" innan de upptäcker dig
- Gör dig redo, gör dig klar, bli lurad? Utvärdera "psykologiska" testers relevans

Och mera...

Nya diagnostiska innovationer:

**Fler kontakthindertester du får rätt att använda: LNQ, JSI, MPQ, RPM**

**Andra tester från oss**

**SSPA-Säljstilar**

**CSI-Karriärstilstest**

## Och...

Senaste forskningsresultaten från Behavioral Sciences Research Press: Self-Promotion and Gender Studies, *Where in the World Can You Find an Honest Salesperson*, "Faking" Psychological Tests och mycket mer!

## Vem ska delta?

Chefer, utbildare och professionella konsulter som är ansvariga eller har ett genuint intresse av att undervisa och stödja säljare att prestera bättre genom en ökad produktivitet.

## En avancerad ackrediteringsutbildning

Är en intensiv fyra dagars motoffensiv på de Säljhinder som hindrar begåvade, motiverade proffs från att tjäna vad de är värda. Det finns inget psykologiskt pixiedust, mentala makeovers eller pseudovetenskapliga predikningar. Kursen handlar om att ändra improduktiva beteendemönster för att uppnå mätbara resultat. Inget annat.

## Fungerar det?

Vässa din försäljning (Power up your sales®) har validerats fullt ut genom före-kursen-test och annan forskningsdesign. Det är det enda programmet i sitt slag och har konsekvent betygsatts av psykologer, konsulter, företagsledare och säljare i många länder som bland de bästa workshops de någonsin deltagit i. Om du är trött på grundlösa påståenden och bluffar som utger sig för att vara vetenskap, kan det här programmet vara för dig.

## Referenser

*"... engagerande, praktiska och kraftfulla ..de färdigheter och program du lär dig kommer att öka ditt eget värde och det värde du kan skapa för andra."*

**Bob Ashford**

**Natl. Mgr., Sales Development  
Morgan & Banks, Australien**

*" Våra säljare gjorde nästan ingen prospektering alls. Men efter programmet om Säljhinder ändrades deras beteende och de nådde sina femåriga mål på nästan ett år."*

**Håkan Angerbjörn, Marknadschef  
Sunfab Hydraulics AB**

*" Sedan 2008 har vi Säljhinderkonceptet som en del av programmet för konsulter och chefer. Den största vinsten inom detta program är förbättrat ansvar på individnivå, förbättrad tidshantering, gemensamt språk och viktigast av allt att skapa en säljkultur utan ursäkter. "*

**Agneta Löfgren, HR-Manager,  
Randstad Sverige**

*" I Management Training Workshop lärde jag mig varför så många säljare inte kan prospektera på den nivå som krävs av deras organisation. Nu vet jag hur man kan hjälpa dem att förbättra sin produktivitet. Jag rekommenderar starkt Management Training Workshop till alla som är intresserade av personlig utveckling. Ur en professionell tränares perspektiv var alla ämnen som behandlades i workshopen till hjälp"*

**Alexander Kopylov, Professionell Tränare  
Ryssland**

*"Jag rekommenderar kursen som bygger på att utveckla sin karriär i alla ledande befattningar. Genom att gå på Management Training Workshop lärde jag mig mycket om mig själv. Jag kommer att kunna använda den kunskap som erhållits personligen för att uppnå mina mål och att stödja andra i deras utveckling. För mig var det mest intressanta att lära sig att alla, oavsett yrke eller bransch, arbetar i och oavsett vilket land de kommer ifrån, har känslomässiga hinder som hindrar dem från att ta nästa steg i sin karriär"*

**Ann-Marie Silokangas Belin  
Konsult**

Efter att jag deltog i Scientific Sales Selection i Stockholm åkte jag till Dallas för Management Training Workshop 2016. Vi implementerade först SCR-konceptet bland våra fyra regionala chefer. Vi tog nästa steg och kör SPQGold/FSA-testet på alla toppkandidater i rekryteringsprocessen. När vi blev medvetna om avtalet mellan goda testresultat och resultat inom fältförsäljningen för våra nyanställda säljare tog vi under 2018 beslutet att bli av med ord som "magkänsla" och "passar in i vår affärsidé". Idag förlitar vi oss nästan helt på SPQGold/FSA-testet och är extremt framgångsrika i våra rekryteringar. Vi sparar pengar och omsättningen är högre. Vi använder fortfarande professionella partners för rekryteringen men i slutfasen använder vi SPQGold/FSA som vårt beslutsverktyg. Vi har flyttat hittills så vi har ackrediterat ytterligare två chefer i SCR för att kunna köra workshops med SPQGold/FSA för våra säljare. Vi använder också tanken bakom SCR i vår utbildning och kommunikation. Våra resultat har fördubblats från 30 mkr till 60 mkr under åren 2016-2019 och vi vill tillskriva en del av framgången till det vetenskapliga och kristallklara tänkande om försäljning vi hittade i SPQ\*Gold/FSA från BSRP i Dallas och Confident Approach AB i Sverige. Med de varmaste rekommendationerna till alla – eller kanske inte till våra konkurrenter.

**Rikard Karlsson - VD - [SP](#) o [Vi](#)**

*SPQ-programmet användes till mycket stor effekt inom utvalda områden i DHL Express. Till följd av programmet ökade nykundbesöken och antalet offerter med över 100%. Viktigast av allt så ökade mängden nya affärer till ett värde av över 30 mkr. Kombinationen av beteendemedvetenhet, grupp och individuell coaching och uppföljning gör detta till ett utmärkt program för alla säljteam oavsett storlek, verksamhet eller erfarenhet. Inget annat program fokuserar*

*på de beteenden som hindrar dig från att lyckas. Om du vill lyckas med försäljningen är FSA/SPQ\*Gold utgångspunkten.*

**DAN CREWE- e-Commerce Manager  
Marketing & Sales DHL**



## Innehåll i Ackrediteringskursen

Den tredje och fjärde dagen ger deltagarna kapacitet att leverera Workshopen "Vässa din försäljning" online eller live. Workshopen är ett beteendeförändringsprogram (KBT-baserat) som snabbt och effektivt kan eliminera problem med Säljhinder när de har diagnostiserats korrekt. Denna dag "går vi bakom scenen" för att förklara varför workshopen är lika framgångsrik som den är i verkliga affärsapplikationer runt om i världen och över kulturer och branscher.

### Agenda:

- Genomgång av handledarpärmen
- Principer för pedagogiken i workshopen
- Förberedelsekrav
- Parametrar för Öppenhet & Tillit
- Att visa förståelse
- "Unplug" teknik för tränare
- Principen om avslöjanden
- Spontan återhämtning
- ROI på Workshopen i den verkliga världen
- Utforma din utvärdering
- Praktisk träning att undervisa programmet (obligatoriskt för ackreditering)
- Övning för att bygga färdighet : "Unplug" tekniker

Workshop matris

”Visibility Management”

- Kunskapsprov (obligatoriskt för ackreditering)

### Träffa specialisterna

Christer B Jansson, Trainer & Founder Confident Approach AB finns på plats för att svara på dina frågor och och Suzy Dudley, VD på BSRP dyker upp online under vår utbildning. Dag 2 av Advanced Management Training Workshop har också ett eftermiddagspass med Suzy Dudley. Hon kommer att förklara vetenskapen bakom systemet och visa varför Call Reluctance®-programmet används av säljorganisationer över hela världen för att öka produktiviteten och minska omsättningen av säljare.



#### **Christer B Jansson Grundare och VD för Confident Approach Europa**

Har en bakgrund som försäljningschef, marknadschef och han arbetar sedan 1989 som konsult inom ledarskap, försäljning och teamutveckling. Christer har 1997–2018 varit lärare i Belbin teori vid psykologiavdelningen vid Stockholms universitet. Han är även grundare och styrelseledamot i Belbin Sverige AB.

Nu är han grundare och VD för Confident

Approach AB, ett konsultföretag som arbetar med organisationer för att utveckla produktiviteten hos säljare, hjälpa dem att rekrytera bättre och utbilda säljledningen och interna tränare. Confident Approach AB har rättigheterna till Sales Call Reluctance i Europa.



#### **Suzanne C. Dudley, VD för Behavioral Sciences Research Press**

Suzanne C. Dudley, CPA, dotter till BSRPs medgrundare George W. Dudley, har arbetat på BSRP i många olika befattningar sedan början av 1980-talet. År 2004 utsågs hon till finansdirektör och i januari 2012 befordrades hon till tillförordnad vd och finanschef.

Suzanne är i sin nuvarande roll som VD ansvarig för utveckling och förvaltning av bolagets strategiska plan, som inkluderar initiativ som resursallokering, kanalhantering och ny produktutveckling.

Hon är också licensierad auktoriserad revisor samt medlem av American Institute of Certified Public Accountants och Texas CPA Society.

## Faktainformation

### Management Training Workshop 14 november – 17 November, 2023, Sverige

#### Tider

Start måndag kl 10.00  
Resterande kursdagar kl 9:00.  
Sluttid 18.00 varje dag utom  
den 17 november då vi slutar 16.00

#### Pris

€ 4000 plus moms. Konferensavgifter och boende är extra, se nedan. Workshopen består av 4 dagars utbildning, kursböcker, handledarpärm, läroböcker, eget FSA/SPQ\*Gold test, personlig åtgärdsplan m.m

**Betalning:** Vi fakturerar kurs och konferenslogi i förväg. Extra inköp som alkohol, snacks betalas direkt till konferenshotellet med kreditkort.

#### Plats & Pris Sigtuna stadshotel 13th-16th of June



*Vi är så stolta!*  
WWW.SIGTUNASTADSHOTELL.SE

#### Kursgårdsinformation Sigtuna Stadshotell

Pris Helpension och rum € 1,500  
Kurshotell är Sigtuna Stadshotel i närheten av Arlanda flygplats och Mälaren. Sigtuna är en av Sveriges äldsta med mycket historia att utforska.

#### Tidtabell Workshop

Starttid dag 1 Kl 10.00 och slutar dag 4 kl 15.00.  
Övriga dagar slutar vi 18.00 och börjar 09.00 varje dag.