

BACK TO BASICS

Genbesøg jeres salgs- og marketingstrategi og draft en plan for ny, profitabel vækst.

Alle har travlt i marketing og salg. Man har næsen i sporet, men det er guld værd, at man ind imellem tager et par timer ud af kalenderen. For at se på sin samlede salgs- og marketing indsats og drafte nye planer. Her ser du, hvordan Charlotte Bøggild kan hjælpe jer.

Kursus

Heldags-kursus for 1-10 personer fra salg og marketing i samme virksomhed. Kurset gennemgår - og lærer jer at bruge en række gennemprøvede værktøjer, som du og eventuelt dine kollegaer kan bruge til at implementere eller optimere din virksomheds strategi inden for salg og marketing. Ved at deltage flere fra din virksomhed vil I opnå en synergi, og I bliver bedre til at opnå resultater i jeres virksomhed.

Tid: 8 timer

Sted: Efter aftale

Workshop

3 timers koncentreret workshop for ledelse og medarbejdere i salg og marketing. Det kan være som et led i jeres strategiproces - eller måske i forbindelse med et kick-off eller et årsmøde. Charlotte Bøggild faciliterer og styrer workshoppen, og I bliver holdt til ilden, så det bliver intenst, og så I efter workshoppen står med et draft til en handlingsorienteret plan for salg og marketing.

Tid: 8 timer

Sted: Efter aftale

Jeres udbytte

- ✓ Klarhed om mål og midler
- ✓ Identificerede veje til lønsom vækst
- ✓ Et draft til en plan
- ✓ Alignment mellem salg og marketing
- ✓ Idéer, inspiration og ny energi

Eksempel på indsatsområder:

- Must-win battles – alignment – så alle kender målet 'by heart'
- Forstå det totale marked – hvordan ligger landet, og hvad er vores potentiale?
- Yndlingskunden – I kender ham godt, men hvad er afgørende for ham?
- Segmenteringsgymnastik – identificér hvor fokus skal være, og forstå hvorfor
- The numbers game – salgsmatematik & 'the art of back-engineering'
- Toolboksen – hvad skal der til for at flytte en bronzekunde til en guldkunde på 12 måneder?
- The future state – handlingsplan og roadmap
- Tracking – hvad måler vi på, og hvornår er vi en succes?
- Anti-bøvl-aftalen – en deal mellem salg og marketing?

Alle Back to Basics-sessions er individuelt velforberedte, og ikke to er ens. Så kontakt Charlotte Bøggild og fortæl om jeres situation for at se, om der kan findes et format, der vil passe jer.