

NYHED: TURBO TRAINEE!

UDVIKLINGSFORLØB FOR SALGSTRAINÉES OG NYE MÆGLERE

I samarbejde med Copenhagen Sales School har Byens Bedste Mægler udviklet Danmarks stærkeste udviklingsforløb for salgstrainees.

En salgstrainee er ofte lidt af en blæksprutte og skal lære at mestre mæglerfaglige og salgsmæssige arbejdsopgaver. Formålet med udviklingsforløbet er at BOOSTE effektiviteten i salget i alle kontakter med købere, sælgere og samarbejdspartnere. Vi kan dokumentere nærmest utænkelige resultater, når vi har haft salgstrainees i et coachingforløb.

UDBYTTE

En trainee der øger effektiviteten i salget med mere end 100%, herunder:

- Større gennemslagskraft overfor købere og sælgere
- Tættere opfølgning på købere
- Øget effektivitet i hverdagen (prioritering af tid og opgaver)
- Skarpere fremvisninger
- Skarpere i telefonen (fiske vurderinger, kvalificering af købere, køberkartotek, mm)
- Butikkens bedste til ringeaftener
- Forståelse for egne styrker og udviklingsområder (DISC profil)
- Bedre til at sælge til forskellige kundetyper (kundetyper)
- Bedre til at kvalificere køberne (rød, gul, grøn) og afslutte salget
- En individuel BOOST Plan med fokus på personlige udviklingsområder

Som en del af forløbet, vil de blive målt på deres evne til at øge deres salg og forbedre deres hitrater, De bliver trænet i at lave fremvisninger til salgsmøder og i at følge op. . . . på alt (fremvisninger, åbne huse og henvendelser på nettet) De vil blive testet "live" på at gennemføre ringeaftener med fokus på opfølgning på købere og køberkartek, hvor de skal medbringe rigtige købere som de ringer til. De vil uden tvivl blive din butiks bedste til at fiske vurderinger, kvalificere købere og lave den gode interne aflevering. . . . og meget mere.

INVESTERING

Din investering udgør kr. 15.900 + moms, heri er inkluderet 12 træningsaftener á 4 timer, DISC profil, personlig coaching, sambesøg, Trainee BOOST Plan og lederbriefing med fokus på hvordan du som indehaver følger bedst op på forløbet og Trainee BOOST Plan.

Der vil være max 12 deltagere på holdet, hvilket betyder at vi kommer tæt på den enkelte trainee. Traineen vil blive tilbudt 3 personlige coachingsamtaler, hvor vi tager udgangspunkt i personlige udviklingsområder og temaer der ikke bør drøftes i plenum.



2 ÅRS UDVIKLING PÅ 12 UGER

Deltagerne vil gennemgå et struktureret træningsforløb, hvor de blive klædt på med de bedste vaner til at effektivisere salget og de stærke værktøjer. Forløbet bliver gennemført hver onsdag aften fra kl. 16.00 – 20.00, med undtagelse af ét modul, hvor vi gennemfører sambesøg på rigtige fremvisninger. Det hele afsluttes med en teoretisk og praktisk eksamen med realistiske købersituationer fra egen hverdagen. Indehavere kan deltage på eksamensdagen.

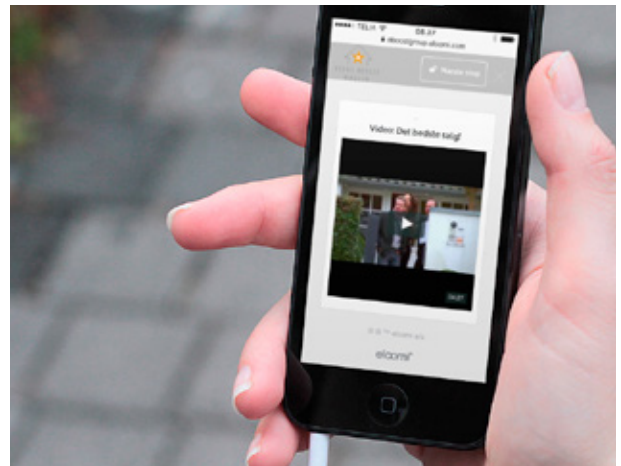
- #DAG 1 Intro til forløbet, mål og forventninger til deltagerne.
- #DAG 2 Personlig effektivitet, prioritering af tid og opgaver
- #DAG 3 Salg til forskellige kundetyper, DISC profil og personlig tilbagemelding.
- #DAG 4 Skab værdi overfor købere, sælg dig selv, butikken, boligen, køberkartotek, henvisning
- #DAG 5 Telefonen som salgsværktøj, 5 skarpe i telefonen, fisk fremvisninger, vurderinger, henvisninger
- #DAG 6 Ringeaften 1, opfølgning på fremvisninger, åbne huse, køberkartotek (rigtige købere)
- #DAG 7 Den gode fremvisning, forberedelse, gennemførelse og opfølgning.
- #DAG 8 Sambesøg på fremvisning med personlig feed-back og coaching
- #DAG 9 Forhandlingsteknik og afslutningsteknikker, luk handlen, fra nej tak til ja tak.
- #DAG 10 Mentale værktøjer og forberedelse, viljen til at vinde, vedholdenhed, motivér dig selv.
- #DAG 11 Ringeaften 2, opfølgning på købere på medhør og personlig feed-back
- #DAG 12 Eksamen og diplomer. Kåring af bedste performer på udvalgte områder.

TEORI OG PRAKTISK TRÆNING

Træningsdagene vil blive gennemført i 2 halvlege á 2 timer med 15 min. pause. 1 halvleg er inspiration, værktøjer og best practice. 2. halvleg er praktisk træning (købersituationer, live opkald, fremvisninger, osv), som afrundes med at deltagerne udfylder den personlige BOOST PLAN, som trainee og ledere kan følge op på, for at sikre at de nye værktøjer bliver til nye vaner og forbedret performance.

ELOOMI E-LEARNING

Hele udviklingsforløbet bliver understøttet af Byens Bedste Mægler E-learningforløb. Med systemet eloomi får deltagerne adgang til værdifulde e-learning moduler, der knytter sig til hver enkelt træningsdag. E-learning modulerne indeholder forskellige elementer som Best Practice videoer, artikler, downloads og små tests. Deltagerne får adgang til eloomi i 12 måneder, hvor de på farten får de bedste og mest værdifulde tips og tricks fra Byens Bedste Mægler, direkte i indbakken på mobil eller tablet.



TID OG STED

Jylland & Fyn:
Uddannelsen gennemføres i Horsens
d. 27. Oktober 2016

Sjælland & København:
Uddannelsen gennemføres i Glostrup
d. 11. Januar 2017

KONTAKT

Hvis du er interesseret i dette forløb, så ring til Head of Performance Katrine Snowman på 26 21 90 94 eller send en mail til Byens Bedste Mægler på info@bedstemaegler.dk.

Vi kommer gerne og præsenterer forløbet for dig og din trainee.

