

# ØGET EFFEKTIVITET

- Er i butikken 1 hel dag
- Deltager på alle møder, fremvisninger og vurderinger
- Mæglerne planlægger en tætpakket dag
- Løbende feed-back og coaching til mæglerne
- Forslag til actions i butikken

## INVESTERING:

Kr. 15.000 + moms, heri er inkluderet 1 HEL DAG i tidsrummet 09.00 – 18.00 med sambesøg, møder, coaching, feedback og skriftlig evaluering.

Søndagstillæg på kr. 2.500 + moms.

Opfølgingsmøde kr. 2.500 + moms.



# SAMBESØGS- DAG

På efterspørgsel fra vores kunder, gennemfører vi nu hele sambesøgsdage fra kl. 09.00 – 18.00 med fokus på de salgsindsatser, der kan blive skarpere i butikken.

## 1. STORE SØNDAG

Store søndag er den mest EFFEKTIVE coachingdag, hvor vi er med fra start til slut på dagens fremvisninger, åbent hus, statusmøder og eventuelle vurderinger. Vi giver mæglerne løbende feed-back og coaching efter møderne. Vi starter og slutter dagen med dig som indehaver eller daglig leder, hvor vi giver en evaluering af det, vi har oplevet med forslag til nødvendige forbedringer og fokusområder.

## 2. SAMBESØGSDAGE PÅ HVERDAGE

På hverdage er der typisk mere fokus på vurderinger og enkelte fremvisninger. Vi giver løbende feed-back på det, vi oplever med mæglerne, og da der er lidt færre møder end om søndagen, bliver der mere tid til coaching. Dagen starter og slutter med en evaluering sammen med indehaver eller daglige leder.

## 3. SKRIFTLIG EVALUERING

Efter sambesøgsdagen udarbejder vi en skriftlig tilbagemelding og evaluering med forslag til forbedringer på alle møder, fremvisninger, vurderinger og statusmøder. Evalueringen mailes til mæglerne og indehaver. Der vil være mulighed for yderligere coaching/sparring, hvis dette ønskes.

## 4. PLANLÆGNING AF SAMBESØGSDAGE

Vi får som oftest de mest effektive sambesøgsdage, når mæglerne kender datoen for sambesøg 2 uger i forvejen. Dette giver mæglerne mulighed for at "pakke" dagen med så mange relevante fremvisninger, statusmøder og vurderinger, som det er muligt.

