

Action Workshop  
(AWS)

**Modul 2**  
**Personlig försäljning i butik**

Körschema

# Action Workshop



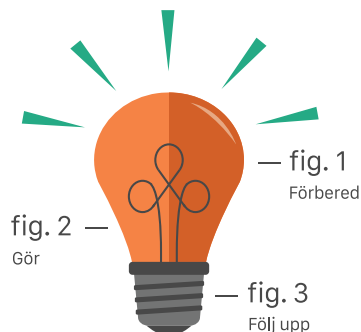
## AWS?

En konkret och produktiv session som ger dig och dina kollegor/din kollega

- Ansvarstagande byggt på hög delaktighet och förståelse – processen
- Nya värden utifrån den situation, det ämne e. dyl. som avhandlas – resultaten
- Högre teamkänsla – du ser och bekräftar dina kollegor

### Det är inte

- Ett tillfälle för dig att berätta vart skåpet ska stå
- Skendemokrati – våga lita på process & resultat



## Hur gör jag?

Utifrån det material som ingår i AWS: en så:

- Tänker du till innan, tar tag i situationen och kör!
- Förbereder du dig och deltagarna i lämplig omfattning. Bestäm syfte & mål, dela ut förberedelseuppgifter etc.
- Litar du på processen
- Ser du till att ni har kul. Workshopen ska vara lustfylld och ge ett användbart resultat

### Vad du inte gör:

- Bestämmer dig för detaljresultaten i förväg
- Komplicerar saker & ting



## Vad behöver jag?

Egentligen behöver du bara dig själv, en eller flera kollegor och ett bra tillfälle. För att ge mer skärpa så använder du dig av

- Förberedelse- och genomförandematerial i form av Kunskapspaketen, körschemat som du nu läser etc.
- Något lämpligt att skriva på anpassat till gruppstorlek "Tavlan"
- Minst 1 ostörd timme

### Du behöver inte

- En himla massa prylar
- Vara världens bästa lärare eller expert
- imponera med din egen kunskap

Ut och kör nu - lycka till!

# Syfte med denna AWS



Med den här action workshopen introducerar du syftet och arbetssättet för hela utvecklingsprogrammet.

## **Läsa Kunskapspaket → AWS med dig → Tillämpa i vardagen**

Du lägger fast deltagarnas syn på vikten av kundens första intryck

Du sätter tydliga förväntningar på deltagarens ansvarstagande för genomförande av kundmöten. Traineen får en tydlig överblick av vad som ska göras och identifierar själva lösningar på de utmaningar dom kan finna för att klara av det.

Deltagarna får en bra bild av hur dom själva med enkelhet kan använda sina nya insikter vid nästa kundmöte

# Varför ska vi?



## 1. Varför + Vad = Hur

- **Varför** – Förklara målet med denna AWS, varför är den viktig
- **Vad** – Förklara hur AWS kommer att gå till
- **Hur** - Var tydlig med vad du förväntar dig av varje deltagare nu och i det kommande vardagsjobbet
- Beröm för framgångar i föregående modul

Tidsåtgång max 5 minuter



## 2. Vinna - Vinna

Inledning: Ni har läst om Rådgivande försäljning

- ”Om vi nu blir ännu bättre på rådgivande försäljning:
- Fråga 1 ..vad vinner **kunden** på det?
- Fråga 2 ..vad vinner **du** på det?
- Fråga 3 .. vad vinner **vår butik** på det?”

Diskutera alla tre frågorna utan avbrott i mindre grupper 3 och 3

- Avrapportering

Kort diskussion på varje, summera på tavlan  
*Säkra upp en positiv attityd till försäljning*

Tidsåtgång 10 minuter



## 3. VAKNA

Gå igenom VAKNA som ett enkelt rättesnöre för alla rådgivande samtal  
- Här är en bra struktur för ett kundmöte (från Kunskapspaket II)

- **Visa intresse** – vi hälsar och skapar kontakt
- **Accept** - kunden söker och /eller tackar ja till vår hjälp
- **Kartlägga behov** - vi lyssnar och frågar vad kunden behöver egentligen
- **Nytta** – vi förklarar vårt förslag så att kunden förstår vad det betyder för henne/honom
- **Aktivt beslut** – Kunden känner trygghet i sitt köp

Tidsåtgång 5 minuter

# Beslut och nöjd kund



## 4. Största utmaningen?

VAKNA är ett effektivt sätt att jobba

- Diskutera med hela gruppen, punkt för punkt, svaren på WB
- Var är det lättast att missa?
- Vad känns svårast
- Vad ska vi passa oss för framöver?

Tidsåtgång 10 minuter

## 5. Vad gör vi idag som är helt rätt?

Handledaren summerar på tavlan och tar accept

- Lyft fram de bästa punkterna från 2 – 4
- Komplettera inte med dina egna favoriter
- Se dem som gemensamma beslut

(Om resultatet är tunt ser du tydligt vad ni behöver tillföra mer av i form av kunskaper)

Tidsåtgång 5 minuter

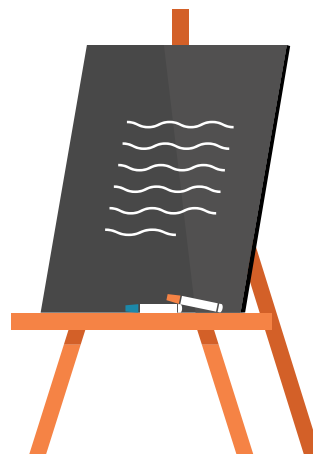
## 6. Summering

Gå igenom gruppens viktigaste slutsatser

Tidsåtgång 5 minuter

Håll i kunden

# Syfte med denna AWS



## 7. Uppföljningsuppgift

- Vad tänker DU göra nu?
- Gå laget runt och lyssna av allas slutsatser
- Gruppuppgift: räkna försäljningar som följt VAKNA under den kommande veckan!
- Var och en skriver upp på tavlan varje dag för varje samtal som följt VAKNA. En enkel beskrivning
- 
- Kund ville ha.., köpte..
- Kvinna frågade efter
- Man stod vid ..hyllan.. köpte

Uppföljning När och hur

**Tidsåtgång 10 minuter**

## Våga prova!