

Action Workshop
(AWS)

Modul 5

Presentera Nytt

Körschema

Action Workshop



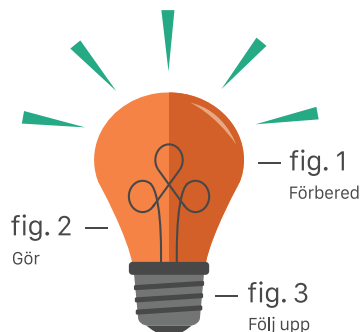
AWS?

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 fråga?



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. Viktiga produkter

Fråga deltagarna

- Vilka är de tre –fem produkter som vi helst vill sälja?
- Varför köper kunderna dessa?

Koppla till behov!

Tidsåtgång 10 minuter



3. Vad vinner kunden på att köpa produkten?

- Gå vidare med två produkter från punkt 2.
- Fråga Hur förklarar du Nyttan för kunden med att köpa den (istf. konkurrerande produkt/inte alls)
- Ta fram 2 -3 argument till varje
- Muntlig redovisning: träna på att säga argumenten

Hjälps åt att lyssna efter Begripliga Fakta och Kund-Nytta

Tidsåtgång 15 minuter

Känn att alla förstår

Vad kan vi fråga?

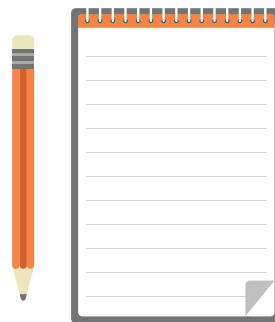


4. Varför ska man köpa i just vår butik?

Tänk dig att du har en kund som har ett tydligt behov. Står framför/ håller i produkten men tvekar. Du anar en konkurrent...

- Fråga hela gruppen: - vilka val har kunden? (få fram konkurrensbilden)
- Dela in 3 och 3, hur berätta kortfattat för kunden varför man ska köpa hos oss?
- Muntlig redovisning!
- Skriv upp de tre bästa förslagen

Tidsåtgång 15 minuter

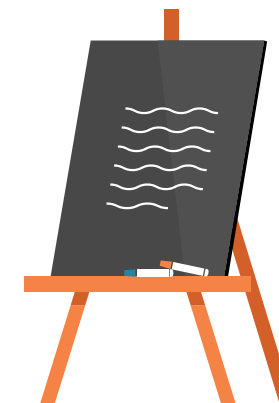


5. Summering

- Gå igenom resultatet av steg 2 –4

Vad har vi lärt oss?

Tidsåtgång 5 minuter



6. Uppföljningsuppgift

- Vad tänker DU göra nu?
- Gå laget runt och lyssna av allas slutsatser
- Gruppuppgift: Ta de två argument-casen vi nu diskuterat i punkt 3
- Räkna antalet sålda av båda två under 2 veckor
- Träffas och byt de argument som fungerat bäst i verkligheten
- Uppföljning

Tidsåtgång 10 minuter

Kunden