



EXCELLERATE



Webinar 22.03.2023

Per Christian Lunde
Partner/Chief Specialist
Excellerate

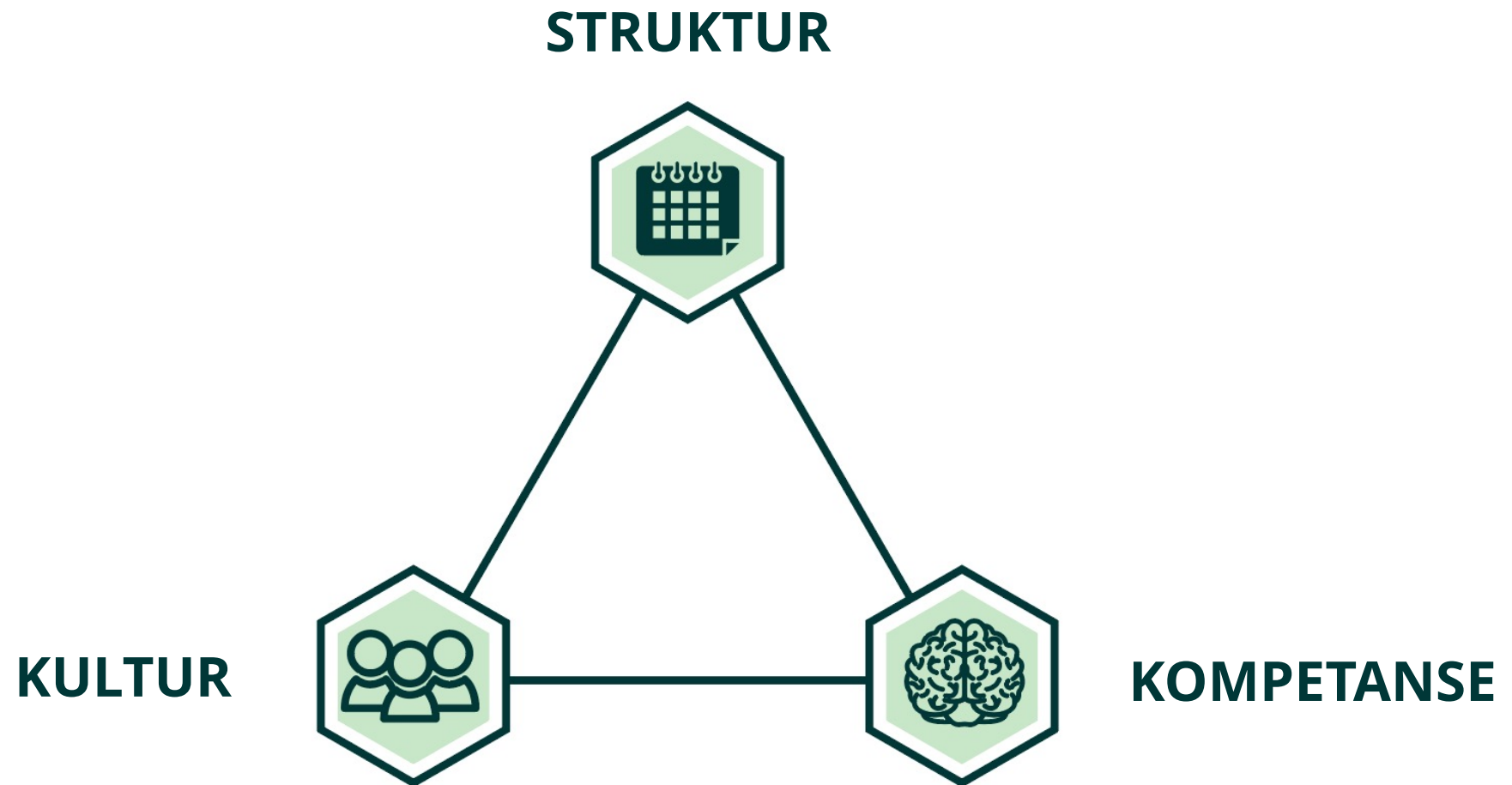
Christian Kielland
Partner/Chief Specialist
Excellerate

Tillit er på vikende front

- Kun **28%** sier de har **tro på selskapets økonomiske framtid**
- Kun **19%** opplever at deres **ledere skaper engasjement** for framtiden i selskapet
- **21%** sier at de har **tillit til selskapets ledelse**
- **30%** av spurte medarbeidere sier at deres **ledere støtter dem i endringsprosesser**
- **34%** opplever arbeidsmiljøet som **tillitsfullt og åpent**
- Kun **19%** oppgir at de blir ledet på en måte som **motiverer til å yte sitt beste**
- **24%** sier at deres leder **involverer dem i å sette mål**
- **22%** oppgir at de har hatt **meningsfulle samtaler med sin nærmeste leder** om sine styrker I løpet av de siste tre månedene
- Kun **20%** oppgir at de har mottatt **meningsfull feedback** den siste uken

Gallup 2022

KRITISKE OMRÅDER FOR SUKSESS





ANBEFALINGER

Excellerate Sales Insight Report

Anbefalinger utvikling kommersielle roller

01

KULTUR – INSPIRERENDE LEDERSKAP -

- Forstå hva kollegaer motiveres av
- Tilrettelegg for samarbeid
- Tilrettelegg for faglig utvikling

03

STRUKTUR – SAMHANDLING MELLOM AVDELINGER

- Bygg strukturer som understøtter samhandling
- Forankre samhandling i selskapets verdier
- Prioriter samhandling for sikring av kompetanseutvikling

02

KOMPETANSE – TA EIERSKAP OG PRIORITER TRENING OG UTVIKLING

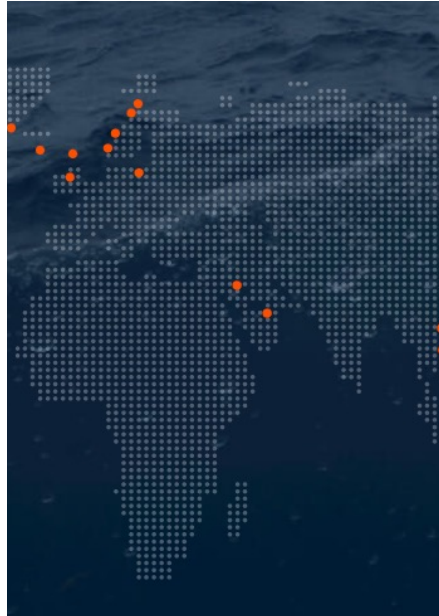
- Strukturer faste verdiskapende møtepunkter for trening
- Prioriter Rådgivende Verdisalg som sikrer både salgsfaget og utvikling av produktkompetansen
- Bygg kommersiell kultur gjennom prioritering av lederutvikling

De fire grunnpillarene i RVS (Rådgivende Verdisalg)



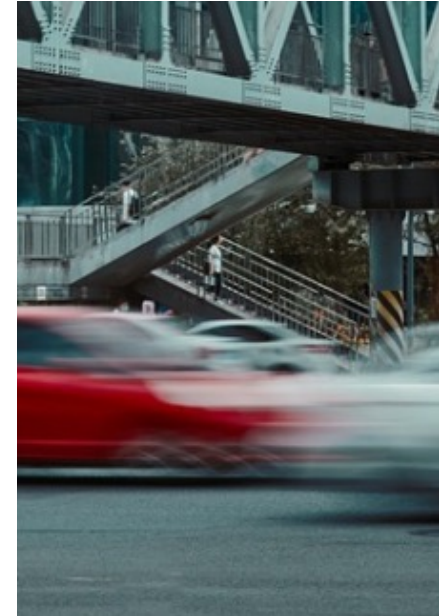
KOMMERSIELL ORGANISERING

En profesjonell kommersiell organisering optimaliserer strukturer for å understøtte vekst og verdiskapning for kundene



STRATEGISK KUNDESEGMENTERING

RVS'ere prioriterer de mest lønnsomme kundene basert på omforente kriterier for segmentering



OPTIMALISERT AKTIVITETSNIVÅ

RVS'ere har fintunet proaktiv kundeaktivitet til optimal frekvens



KVALITET OG FORRETNINGSFORSTÅELSE

RVS'ere fremstår som kundens betrodde partner på grunn av sin forretningsforståelse og innsikt, og sin evne til å gi råd og tilby løsninger som verdiøker kundens business.

3 grep for å bygge kompetanse



Inspirerende lederskap

- Gi visjon og retning
- Vær tydelig på verdier og forventning
- Vis og inngi tillit
- Utvikle deg som coachende leder



Gjør utvikling til den nye normalen

- Prioritér prestasjonsledelse framfor resultatledelse
- Etablér kultur på feedback, evaluering og trening
- Feire forsøk og fremgang



Bygg funksjonelle strukturer

- Sett samhandling i system
- Sett tydelig struktur og forventning til interne og eksterne møter
- Evaluér og endre struktur om nødvendig