

Get to work – Accelerated

 **FIREBRAND** | Academy

Kunder er ikke, hvad de har været. De forventer, at sælgere bidrager med mere end nogensinde før, og derfor har Firebrand skabt Firebrand Sales Academy.



Microsoft



FIREBRAND



Normalpris 84.900 kr.

**Introduktionspris indtil 1. marts
69.900 kr.**

Spar 15.000 kr. som helt ekstraordinært sponsoreres af Microsoft for at afhjælpe den nuværende kapacitetsmangel hos partnerne.

Firebrand Sales Academy rekrutterer og uddanner unge kandidater til vanebrydende, udfordrende og værdiskabende sælgere, der er født til den nye virkelighed.

Firebrand Sales Academy uddanner fremtidens IT-sælgere

” Kunderne er færdige med produkt-fokuserede sælgere. De vil i stedet have sælgere med indsigt og evne til at tilføre deres virksomhed forretningsmæssig værdi med innovative løsninger. De vil arbejde med sælgere, der ikke er bundet af vanetænkning og gamle sandheder, men som omfavner de nye on-demand og cloud-baserede løsninger: Sælgere der er ”born in the cloud”.

Problemet er, at det er svært for gamle sælgere at lære at ændre en adfærd, som tidligere har været succesfuld. Derfor tror vi på, at du i stedet skal få rekrutteret og uddannet unge kandidater til vanebrydende, udfordrende og værdiskabende sælgere, der er født til den nye virkelighed.

Med Firebrand Sales Academy kan du gøre netop det – let og hurtigt

Firebrand Sales Academy er produktuafhængigt. Vi lærer kandidaterne at sælge løsninger, og ikke produkter som i gamle dage. Og så sørger vi for at følge uddannelsen op med løbende coaching, så de ikke bare lærer hvordan det skal gøres, men vi sikrer også, at de rent faktisk kan gøre det i virkeligheden.

Med Firebrand Sales Academy får du et program der varer 4 måneder, og bringer kandidaten igennem et

robust forløb, der ikke bare fokuserer på de salgsmæssige kompetencer som kunderne kræver i dag, men som også arbejder med at udvikle de personlige salgsegenskaber frem mod en integritetsfast profil.

Test og coaching

Ved forløbets opstart vil din kandidat blive testet med den førende test inden for Løsningsbaseret salg og Challenger salg. Testen afdækker de personlige egenskaber, som er vigtige for, at kandidaten bliver en succesrig sælger, og den giver både os, kandidaten og dig en værdifuld indsigt i, hvor der skal fokuseres under uddannelsen. Særligt for kandidatens Leder vil testen give et unikt billede af stærke sider og udviklingsområder.

” Alle kandidater får tilknyttet en personlig coach fra Firebrand Sales Academy, som igennem hele forløbet arbejder individuelt med hver enkelt, men også med deres leder på arbejdspladsen.

Uddannelsesforløbet

Uddannelsesforløbet på Firebrand Sales Academy er struktureret sådan, at kandidaten får den absolut nyeste og mest relevante viden omkring købere og deres adfærd. Din kandidat vil komme til at arbejde med de sidste nye metoder og teknikker, og vil imellem hvert forløb hos Firebrand Sales Academy arbejde med praktiske opgaver hjemme i virksomheden, og i teams med deres studiekammerater.

Hos os får du en all-inclusive løsning:

- Vi skriver dit stillingsopslag
- Markedsfører dit ledige job
- Tester og udvælger kandidater til videre dialog med dig
- Varetager kommunikation med kandidaterne
- Og endelig uddanner vi den kandidat, som du ansætter, til en værdiskabende sælger

En samlet pris inkluderer alt!

Et éngangsbeløb dækker altså både de her nævnte punkter samt:

- Academy Uddannelsesprogram
- Alle kursusmaterialer
- Coaching

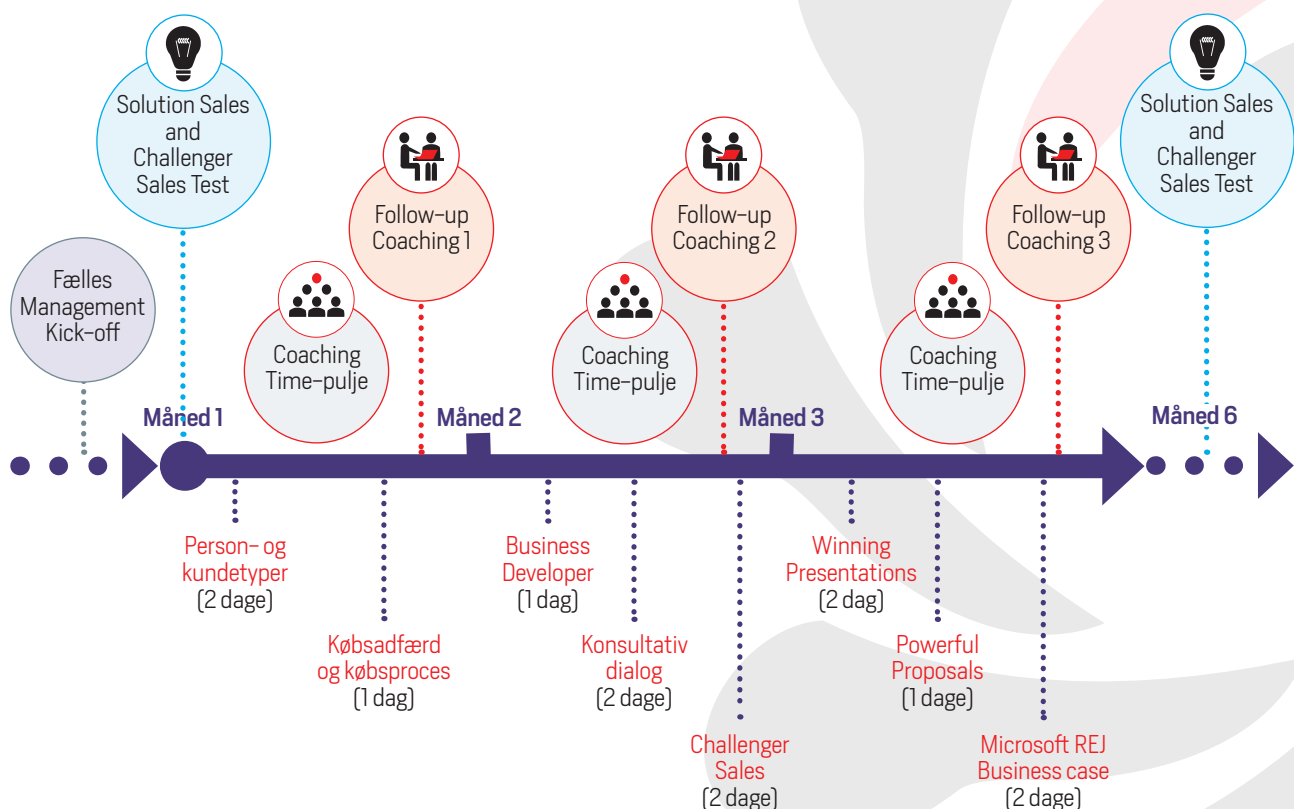
Normalpris 84.900 kr. – **Introduktionspris indtil 1. marts 69.900 kr.**
Spar 15.000 som helt ekstraordinært sponsoreres af Microsoft for at afhjælpe den nuværende kapacitetsmangel hos partnerne.



På uddannelsen arbejder vi bl.a. med følgende områder og metoder:

- **Persontyper** – kandidaten lærer om de forskellige persontyper, som de møder hos kunderne og på deres arbejdsplads. Vi træner i at kende til de forskellige persontypers præferencer – og lærer hvordan man bedst muligt kommunikerer og interagerer med de forskellige typer.
- **Købsadfærd og købsproces** – hvad starter og driver en købsproces i en virksomhed, og hvordan kan man som sælger identificere disse drivers og influere dem.
- **Business Development** – hvordan finder og kvalificerer sælgerne kundeemner. På dette modul arbejdes der med forskellige teknikker, lige fra telefoncanvas til brug af sociale medier.
- **Salgsproces og den konsultative dialog** – kandidaten arbejder med de typiske faser i en salgsproces og der fokuseres særligt på selve den konsultative dialog. Der arbejdes med de sidste nye metoder og teknikker for at kvalificere og influere en kunde. Rollespil indgår som en naturlig del af indlæringsprocessen
- **Udfordrerer** – Challenger Sale er "hot" og kandidaten arbejder med rammeværket for The Challenger Sale, og lærer hvordan man udfordrer kunden og tilfører forretningsmæssig værdi. Rollespil indgår som en naturlig del af indlæringsprocessen.
- **Vindende præsentationer** – ny forskning dokumenterer, hvad der indgår i virkelig kraftfulde og vindende præsentationer. Det er præsentationer, der sikrer, at man som sælger differentierer sig fra konkurrenterne. Kandidaten arbejder med de nyeste teknikker, til at planlægge og gennemføre vindende præsentationer.
- **Vindende investeringsplaner** – lad os se det i øjnene: De fleste tilbud er kedelige og produktcentriske, og de fremhæver ikke de forretningsmæssige udfordringer der løses eller den værdi, som din løsning tilfører kunden. Kandidaten arbejder på dette modul med at skrive vindende tilbud. Tilbud der differentierer dig fra konkurrenterne, og tilbud der er skrevet sådan, at forskellige roller/læsere i kundens organisation forstår hvad din løsning tilfører netop dem.
- **Rapid Economic Justification** – kunderne er optaget af forretningsmæssig værdi, og det kræver at sælgerne kan synliggøre den effekt din løsning vil have på netop deres virksomhed. Kandidaten arbejder på dette modul med at opbygge og drive en business case proces med udgangspunkt i Microsoft Rapid Economic Justification metoden.

...og rigtig meget mere!



Get to work – Accelerated



**Kontakt os, hvis du også vil have
en værdiskabende ny sælger – hurtigt!**

Så kontakt os med det samme, og hør nærmere om,
hvad vi kan gøre for dig.

Ring: 88 18 43 20

E-mail: academy@firebrandtraining.dk

Besøg: www.firebrandtraining.dk/academy