



Lägg 5% av tiden på nya saker
(om ni vill ha nya resultat)

Peter Svenonius
Customer Loyalty Conference
28 september 2017



“

*Endast 10-30% av
strategier genomförs*

”

Harvard Business Review

Balansera era beteenden

Utvecklande beteenden

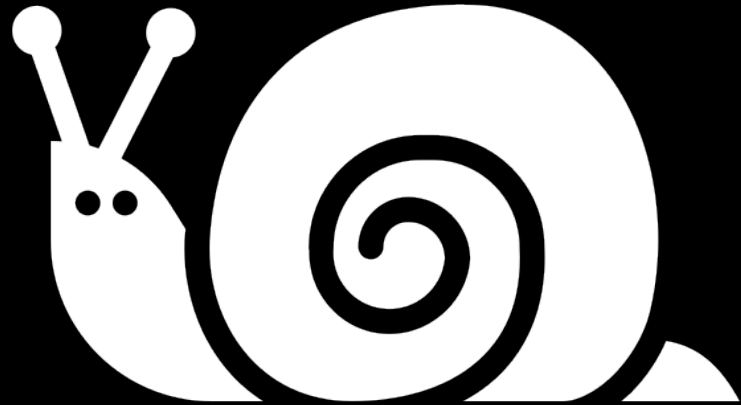
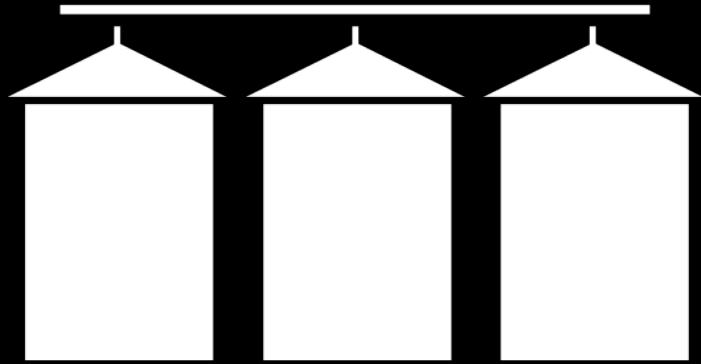
- Anpassningar till kunden
- Problemlösande insatser
- Kundorienterade arbetssätt
- Uthålliga relationer
- Avvika från planen



Taktiska beteenden

- Följa processer
- Använda systemstöd
- Effektivisera arbetsmoment
- Hålla sig till planen

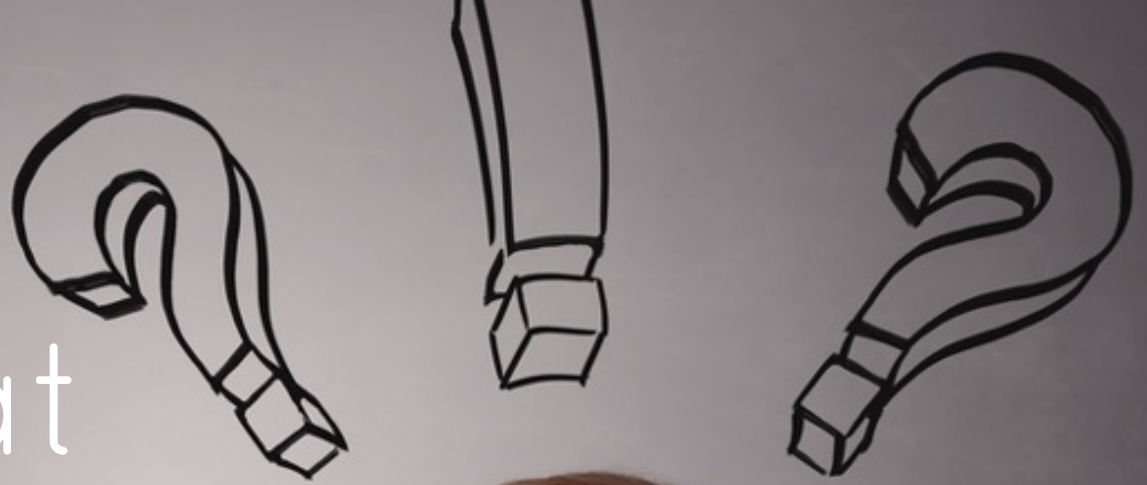
2 saker som hindrar framsteg



Nya resultat



Prestationer



4 utmaningar med beteendeförändringar



Avsätta tid:
5-20%



Säga nej till
annat



Införa nya
arbetssätt och
ny teknik



Omfördela
ledaruppgifter



Framsteg – två B2B exempel

- Globalt företag med 100-tals relevanta produkter för svenska marknaden
- Fältsäljare inom medicinteknik med lågt engagemang
- Vände resultat på 12 månader

”Allt ljus mot en produkt”

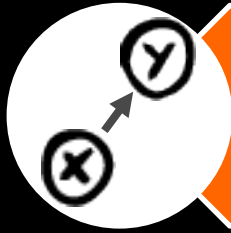


- Revisionsföretag med vikande tillväxt efter lagändring
- Specialister utan säljerfarenhet
- Tredubblade nyförsäljning genom brett engagemang från junior till senior

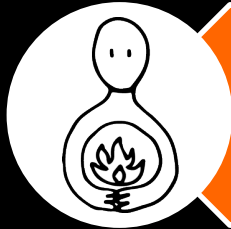
”Öka nyförsäljning”



3 tips för att skapa nya resultat



1. Definiera "språng" och beteenden



2. Engagera alla att bidra



3. Fira framsteg!



HUMAGIC

Webinar:
Att skapa engagemang
för nya säljbeteenden
bit.ly/CLCwebinar

Peter Svenonius



+46701902030



peter.svenonius@humagic.se



humagic.se



[linkedin.com/in/petersvenonius](https://www.linkedin.com/in/petersvenonius)





PEOPLE MAKE
THE DIFFERENCE

bit.ly/CLCwebinar