

Vart tar vi vägen nu?

En säljorganisations väg ur pandemin

Det senaste dryga året har för många av oss varit det mest utmanande i vår karriär. Det gäller de flesta yrkeskårer, och säljare är inget undantag.

Vi har tvingats till genomgripande förändringar i beteende, erbjudanden, planering, processer och självledarskap.

Detta har förstås också påverkat säljledningen. Att leda en organisation som befinner sig i snudd på kaos, där det som var sant för tre månader sen inte längre gäller och affärerna ofta saktar in kraftigt är givetvis otroligt utmanande.

De åtgärder som vidtagits under pandemin ofta haft en känsla av provisorium runt sig, vi har gjort det som krävts för att klara den kommande veckan och månaden.

Nu när pandemin ser ut att sakta släppa sitt grepp om världen, i alla fall den del av världen där vi verkar, är det dags för företag och avdelningar att titta framåt och bestämma sig för vilken väg de ska ta.

De företag som först hittar sin väg in i framtiden, de som snabbast kommer ut och kan kommunicera det värde de skapar, de som inte längre behöver tveka kring hur de ska agera, har en unik möjlighet att ta position och marknadsandelar nu när det vänder igen!

Vad kan vi ta med oss som varit bra under året?

Vad ska vi omedelbart sluta med?

Hur ser vår affärsmodell ut nu?

Hur har våra kunders köpbeteenden förändrats?

De här frågorna, och många till, måste besvaras, och det nu.

Det här är ett svårt och omfattande arbete, som inte sällan innebär relativt stora förändringar i våra medarbetares vardag.

Vill vi fortsätta vara relevanta för våra kunder behöver vi helt enkelt uppdatera och anpassa oss.

Kontakta mig idag så pratar vi vidare om er väg framåt.

Fredrik Holmlund

Seniorkonsult

Fredrik.holmlund@saljkompetens.com

0708-981160