

# KREATIVA WORKSHOPS FÖR SÄLJARE



Det här är en workshop för dig som är trött på att administrera gamla välkända idéer och istället vill ta fram nya och spännande idéer och koncept som ger ökad konkurrenskraft, lönsamhet och arbetsglädje.

## *Det här är exempel på frågeställningar vi gemensamt kan ta oss an:*

- Hur kan vi hitta nya unika argument kring vårt erbjudande
- Hur kan vi göra vår kunduppföljning på ett nytt sätt
- Hur kan vi få kunden att berätta när det är säljläge
- Hur kan vi använda internet på ett nytt sätt
- Hur kan vi förnya vårt sätt att få ett tidigt kommitment från våra kunder
- Hur kan vi hitta nya sätt att få kunder att rekommendera oss till andra
- Hur kan vi förnya våra avtal så att de framstår som oerhört attraktivt
- Hur kan vi hitta nya och spännande säljargument för våra befintliga produkter



## *Workshopen har följande moment:*

- Släpp loss kreativiteten med provokativa tankeövningar
- Formulera rätt frågeställning och lös rätt problem
- Använd specialanpassade verktyg för att få annorlunda idéer
- Kombinera flera prioriteringsverktyg för att välja ut de bästa idéerna
- Svvara på fokuserade frågor för att bygga värdet av idén
- Presentera ditt koncept med text, bild och slogan



## *Det här är resultatet av workshopen:*

- Nya idéer och koncept som ni kan testa direkt
- Kunskap om kreativa verktyg ni själva kan använda
- Ett nytt "mindset" som främjar nytänkade
- En process som kortar ner tiden från idé till innovation

## *Upplägget*

Workshopen löper över en heldag. Deltagarna konfronteras initialt med fiktiva men relevanta uppgifter som ska lösas med de aktuella verktygen. Därefter tar ni fram idéer som svarar på era verksamhetsfrågor. Workshopen har ett högt tempo och fokus är på konkreta resultat och att skapa en egen kompetens att tänka och arbeta på ett kreativt och målinriktat sätt.

## *Nästa steg*

- Bestäm datum för workshopen
- Samla en grupp om 9 personer
- Bestäm 3 aktuella frågeställningar
- Gör er redo att ta emot banbrytande idéer

Dokumentation av verktyg, metoder och idéprocessen ingår i priset  
Bokning sker via vår webbplats eller via email till [info@realize.se](mailto:info@realize.se)



### **Realize AB**

Realize är ett annorlunda konsult-och utbildningsföretag. Vi gör bara en sak. Vi får medarbetare och företag att tänka nytt kring sin affärsverksamhet. Det har vi gjort med över 100 företag och tusentals medarbetare. All innovationsverksamhet är per definition riskfylld. Vår kompetens och erfarenhet från snart 10 års verksamhet ger er trygghet. Vi använder och lär ut väl beprövade kreativa metoder och verktyg och ger en strukturerad process för att skapa bestående innovationskraft.

Våra uppdrag spänner från några få dagar till kontinuerliga insatser som löper över flera år.

### **Bland våra referenser återfinns bl.a.**

AstraZeneca, Autoliv, Caran, Coca-Cola AB, DHL, IHM, IKEA, Linköping Universitet  
IFM, MalacoLeaf, Posten, SCA Hygiene AB, SCA Packaging AB, Statens jordbruksverk, Teleca Systems,  
Akzo Nobel, Bahco, Banverket, Ericsson Radio Systems, Ericsson Mobil Data Design, Göteborg  
Energi, IMI Indoor Climate, Nacka Kommun, Pharmacia Biotech, Saab Automobile, Scania, SKF, TetraPak  
R&D, Volvo Learning Partners, Volvo Aero Corporation, Volvo Bus Corporation, Volvo Penta, Volvo  
Logistics

### **Några kundcitat**

*"Vi har använt oss av Idépilotkonceptet i vår produktutveckling. Redan efter en workshop har vi en stor mängd nya idéer som vi kan använda oss av i vårt framtida utvecklingsarbete"*

Hanna Esping Product developer  
Incontinence care SCA Personal care

*"Vi satsade på Idépilotkonceptet från Realize och fick en annorlunda och kreativt nydanande utbildning i sälj-och kundstrategi som redan efter kort tid gett effekt. Vi är mycket nöjda."*

Johan Rosenkvist Manager marketing & sales  
DHL Danzas air & ocean (sweden) AB

### **Morgondagens utmaningar**

Hur särskiljer sig ditt företag, på vilket sätt sticker ni ut?

Kunder är både kunniga och kräsna och Du måste överträffa deras förväntningar. Det gör du genom kreativt tänkande. Din mentala spelplan måste ligga utanför huvudfåran, det är där du hittar idéerna som ger konkurrenskraft.

Varje medarbetare måste förstå varför nya idéer är viktigt. Han måste känna sig motiverad att bidra och ha tillgång till verktyg och metoder för att skapa de nya idéerna.

Gruppen måste veta hur man tar hand om "konstiga" idéer och förädlar dem till användbara produkter och tjänster. Gruppen måste förstå att det är andra regler som gäller i kreativa möten och ha en process för idéförädlingen som alla känner till.

Organisationen måste ha ett tydligt fokus för det kreativa arbetet, vad det är för typ av idéer man letar efter. Det behövs ett tydligt mandat från ledningen att medarbetarna får tänka i nya banor och sätta av tid att testa sina idéer. Dessutom måste det vara accepterat att göra misstag på vägen.

Vårt koncept Idépilot erbjuder olika workshops och utbildningar för medarbetare, mötesledare och chefer för att skapa en kreativ kultur och ett innovativt företag.

### **Kontaktdata**

Realize AB

Box 5273, Ävägen 15

402 25 Göteborg

Tel: +46 (0)31 760 5400

fax: +46 (0)31 799 00 10

Epost: [info@realize.se](mailto:info@realize.se)

Webb: [www.realize.se/idepilot](http://www.realize.se/idepilot)



**Realize**