Cases



Nogle af vores kunder…

Connection Management



© 2012

Reference - Forandringsledelse

Reference: DONG

Forandringsledelse

"Jeg har anvendt Connection Management A/S i forbindelse med et management & leadership kursus. Instruktørerne er professionelle og meget dedikerede. Jeg oplever, at de teoretiske modeller umiddelbart kan anvendes i forbindelse med de forandringsprocesser, som vi står overfor i hverdagen, og resultaterne er målbare.

Connection Management gav mig nogle konkrete værktøjer til de fremtidige udfordringer. Forløbet er målrettet samtidig med at instruktørerne udfordrer deltagerne på produktivitet og praksis i egen virksomhed".

Karsten Lønvig, Finance Director

DONG Energy Power

© 2012

Reference – Aftersales

Reference: Volvo Busser Danmark

"Volvo Busser Danmark har valgt Connection Management som samarbejdspartner til at styrke salgsaktiviteterne på eftermarkedet, hvor målsætningen er at være nr. 1 på markedet. Forløbet har således været med til at sikre en stigning i mersalget på eftermarkedet på udvalgte områder

på 9,6 procent.

Målgruppen spænder bredt med hensyn til funktion og baggrund og Connection Management har givet et kompetent og friskt pust til såvel ledelse som øvrige medarbejdere og sikret gejst og forståelse for egen rolle i salget og skabt en god og solid (hold-) ånd for de fremtidige indsatser.

De overordnede hovedtemaer har været:

- ***Hvordan sikrer vi de rigtige holdninger og overbevisninger til salgsrollerne?***
- ***Segmentering og salgsstrategi***
- ***Forretningsforståelse***
- ***Salgstræning, herunder hvad kunderne forventer af Volvo Busser***
- ***Hvordan manøvrerer vi i forskellige kundesituationer?***

Forløbet er gennemført med en tæt sparring mellem Connection Management og Volvo Busser Danmark og har sikret en operationalisering af salgsstrategien, herunder konkrete handlingsplaner og salgsindsatser".

Direktør Fredrik Röstad - Volvo Busser Danmark

© 2012

Reference - SALG

Reference: G4S

30 % forbedret salg

Connection Management har i tæt samarbejde med G4S skræddersyet forløbet til virksomhedens sælgere, der bliver trænet i planlægning, mødebooking, salg og kommunikation. Akademiet har allerede skabt markante resultater, blandt andet et øget salg på 30 %.

Partner Jesper Cort Banke fra Connection Management fortæller om forløbet: *"Vi har haft fokus på at gøre træningsforløbet relevant og relateret til medarbejdernes hverdag. Ved at indføre en afgangseksamen signalerer vi, at akademiet både er seriøst og professionelt og ikke mindst sikrer vi en stejl læringskurve".*

For yderligere information om akademiet venligst kontakt:

Direktør Ole Knudsen, G4S Security Services A/S, tlf. 43 86 50 00

Adm. direktør Jesper Cort Banke, Connection Management A/S, tlf. 70 25 15 15

© 2012

Reference - Teknik

Reference: Hewlett Packard

Den skjulte pengetank

Alle medarbejdere har ansvar for indtjeningen og omsætningen. De fleste virksomheder har medarbejdere med forskellige funktioner, og de fleste har stor faglig stolthed, men en del omsætning går tabt, fordi mange medarbejdere ikke tager ansvar for virksomhedens afsætning.

Derfor ønsker mange virksomheder at give de medarbejdere, der har kontakt med kunderne (fx teknikere, customer service og konsulenter) et bedre grundlag for at sælge virksomheden, når de har kundekontakt. Mange kunder har faktisk mere tillid til dem, der ikke er sælgere.

Den skjulte pengetank fokuserer derfor på, at alle medarbejdere får en mere markedsorienteret adfærd, som kan gavne virksomhedens indtjening og omsætning. Der foretages en vurdering af, hvor meget mersalg og potentiale der ligger i de enkelte medarbejdere og i afdelingen samt hvordan det kan gennemføres. I sidste ende giver det virksomheden en bedre dialog med kunderne - og et bedre image. Hos Hewlett Packard hjalp vi med at forøge **kvalificerede leads med 80%**

Kontakt: Dorit Jensen - Service Chef - Hewlett Packard

© 2012

Reference - Salgsledelse

Reference: Nordisk Film

Markant forbedring af salget i butikken

Nordisk Film Biografer har sammen med konsulenthuset Connection Management A/S gennemført et projekt for samtlige 32 ledere i biograferne. Der har i projektet været fokus på at gode resultater skabes med og igennem de medarbejdere, som dagligt har titusindvis af gæsteinteraktioner. Udover meget konkrete salgsværktøjer har deltagerne også tilegnet sig en del viden om ledelse og rekruttering og der er blev arbejdet med at identificere hvilke profiler, der gik igen hos vores stjernemedarbejdere. Projektet har været gennemført som et skræddersyet forløb med en omfattende foranalyse og efterfølgende uddannelse, sparring og rådgivning af de mange biografchefer. Ydermere er selve uddannelsesdelen afsluttet med en skriftlig opgave fra deltagerne og en statsanerkendt eksamen, hvor deltagerne har erhvervet 10 ECTS point.

”Det har været fantastisk at opleve den stejle indlæringskurve og det store engagement fra deltagerne undervejs, selv om det var hårdt for vores ledere, at der skulle skrives en opgave og de skulle til eksamen, mens det stod på. Men det var et bevidst valg for at få pulsen op og højne kvaliteten i uddannelsen og var bestemt det hele værd” - udtaler Niels Andersen fra Nordisk Film Biografer.

”Vi fokuserede på, at alle medarbejdere ikke kun skulle have en serviceminded men også en sælgende adfærd med konkrete værktøjer til dialogen med gæsten **uden der gives køb på den gode oplevelse, det at gå i biografen.** Efter uddannelsen satte vi en stor salgskonkurrence i gang for at træne vores medarbejdere og give dem gode oplevelser omkring salg. Vi valgte produkter, der var ”nemme at vælge - nemme at sælge” og det virkede. Salget af vores diskprodukt blev **forøget med 61.000** enheder på 19 dage - super at se, at det virker!” - udtaler Niels Andersen afsluttende med et stort smil på læben.

Kontakt: Niels Andersen - Nordisk Film

© 2012

Reference - Medico

Reference: GlaxoSmithKline

Connection Management

Kompenteceudvikling der øger bundlinien

"I valget af ekstern samarbejdspartner til vores uddannelsesforløb har vi lagt vægt på et forudgående branchekendskab, afprøvede metodikker og værktøjer tilpasset vores verden og ikke mindst den rette fordeling mellem træning og teori"

Trine Lausen, Sales Director Pharmacy Northern Europe, Glaxosmithkline Consumer Healthcare

gsk GlaxoSmithKline Consumer Healthcare

Connection Management har i tæt samarbejde med GlaxoSmithKline udviklet et toårigt uddannelsesforløb målrettet GlaxoSmithKlines lægemiddelkonsulenter i Nordeuropa. Målet er at udvikle og styrke lægemiddelkonsulenternes kompetencer til fremtidige udfordringer på et dynamisk og konkurrencepræget marked.
For information om Connection Managements globale koncept kontakt venligst partner Jesper Cort Banke på telefon 70 25 15 15.



Connection Management A/S

Connection Management udvikler medarbejdere og ledere i salgsorganisationer med det formål at forbedre produktiviteten og dermed bundlinjen. Vi lever op til vores navn og arbejder for at sikre værdiskabende sammenhænge mellem kunder, virksomhed, ledelse, medarbejdere og resultater. Hos Connection Management arbejder vi for at øge produktiviteten hos vores kunder med minimum 20 %.

Se mere på
www.connection-management.dk

Connection Management

© 2012

Reference - LEAN

Reference: Arctic Paper

Connection Management

Forretningsudvikling der øger salget

"Vi lagde vægt på værktøjer tilpasset vores verden og den helt rette fordeling mellem teori og handling, da vi skulle vælge ekstern sparringspartner til vores forretningsudvikling. Og det virker! Trods krisen får vi dagligt nye kunder og vores indtjening øges."

Ole Vedel Rasmussen, Adm. direktør ARCTIC PAPER

Connection Management A/S har i tæt samarbejde med ARCTIC PAPER koncernen, der netop har opkøbt yderligere en papirfabrik i Europa, udviklet et forløb målrettet ledere og konsulenter i koncernen. Vi stræber altid efter at øge effektivitet og produktivitet med minimum 20 %.
For information om vores globale koncept, kontakt partner Jesper Cort Banke på telefon 70 25 15 15.



Connection Management A/S

Connection Management udvikler medarbejdere og ledere i salgsorganisationer med det formål at forbedre produktiviteten og dermed bundlinjen. Vi lever op til vores navn og arbejder for at sikre værdiskabende sammenhænge mellem kunder, virksomhed, ledelse, medarbejdere og resultater. Hos Connection Management arbejder vi for at øge produktiviteten hos vores kunder med minimum 20 %.

Se mere på
www.connection-management.dk

Connection Management

© 2012