

VEIEN TIL MÅLET

Agenda

- Hva er et mål?
- Hvordan planlegge for å oppnå mål?

Hva er et mål?

Et ønsket oppnådd resultat

Det er konkret og kan måles - derav navnet

Kan deles opp i flere delmål

Hvorfor sette seg mål?

Grunnlaget for å gjennomføre noe

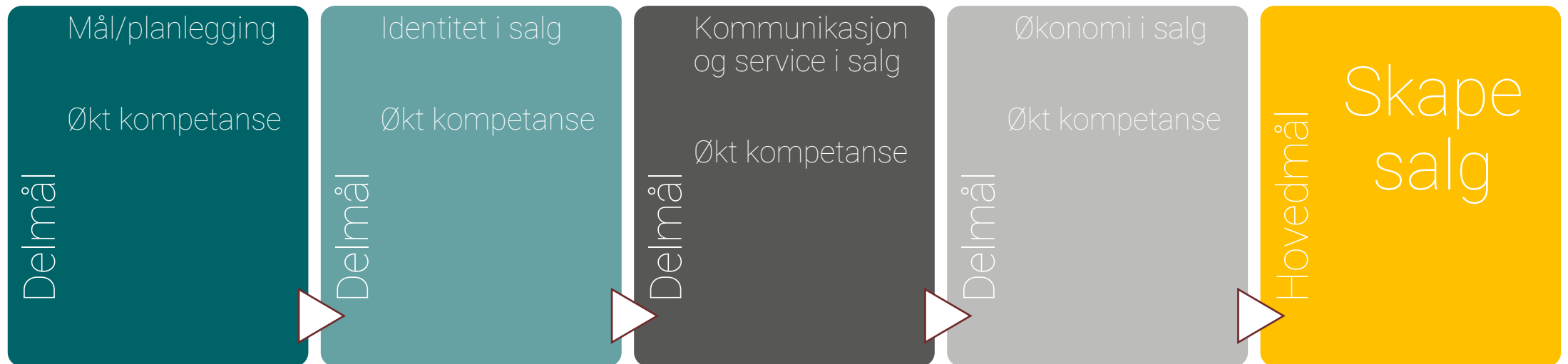
Mål kan gi retning til videre arbeid og styre utviklingen mot det ønskede resultatet.

Hvordan oppnå et mål

- Lage en strategi
- Strategi er målrealisering, det man tenker å gjøre for å oppnå målene
- Plan, oppgaveløsning og strategi er framgangsmåten som brukes for å oppnå målet
- En måte å sørge for at man når et mål, er å sette en tidsfrist for når oppgavene som utføres for å nå målet, skal være utført.

Hva er målet for dette kurset?

Heve kompetansenivået for å skape **SALG** i bedriften



Hvilken strategi bruker vi for å nå målet i kurset?



MÅL = SALG

Salg, å selge noe du eier, overdragelse av eiendomsrett mot betaling. Ved et hvert salg foregår det på andre siden et kjøp.

STORE NORSKE LEKSIKON

Hvorfor er salg så viktig?

Salget er det som sikrer bedriftens lønnsomhet og arbeidsplasser.

Oppgave 2

Hva er dine salgsmål?

Skriv ned dine budsjetterte salgsmål, og sammenligne dem med de faktiske oppnådde salgsmålene.

Gjør dette hver uke gjennom hele kurset.

		Budsjettert ukentlig salgsmål	Oppnådd ukentlig salgsmål	Avvik	Avvik i %	
	1					
	2					
	3					
	4					
	5					
	6					
	7					
	8					

Kurs – siden:

Økonomi

Mål for omsetning

Under 4% av oss skriver ned målene våre...

...og det å skrive ned mål øker sjansen for å nå dem med 80%

Kilde [Ledernytt](#)

Gjør målsetting og måloppnåelse til en vane!

Sørg for å dele målene med andre som **støtter deg** i å nå dine mål.

Del målet!

Når vi deler inspirerende og styrende mål og verdier med andre, skjer minst tre ting:

1. Vi blir mer bevisste når vi skriver det ned. Vi blir mer presise og øker intensjonen om å nå målet.
2. Det oppstår en forpliktelse når vi beskriver det vi har tenkt å få til.
3. De(n) vi viser og forteller målene til, vil kunne **hjelpe til** med å finne veien til målet!

SMART-metoden

S

Spesifikt: Hva er det spesifikke du ønsker å oppnå? Definer dette så nøyaktig som mulig. Antall, kilo, fagbrev, sertifikat, forfremmelse etc.

M

Målbart: Hva er beviset for at du er i målet? Målet skal være konkret og kunne måles i en eller annen form.

A

Attraktivt: Hvorfor ønsker du egentlig oppnå dette målet? Hvorfor er dette viktig for deg?

R

Ressurser/ Realistisk: Har du alle ressursene du trenger? Trenger du finansiering, utdanning, hjelp? Er målet realistisk i forhold til tid?

T

Tid: Tidsfrist. Klokkeslett eller dato

Personlige målsettinger

Hva er dine mål?

Utvikle - mål

Ranger deg selv fra 1 - 5

I butikk

Salg	Rangering
Oppsøke kunder	3
Varekunnskap	4
Søke varekunnskap hvis jeg ikke kan det	4
Selge til kunder i butikk	2
Selge til bedrifts kunder	1
Være effektiv i salgsprosessen	4
Hjelpe kunden med å ta avgjørelser i salget	4
Mersalg	3
Gjennomsnitt:	3,13

Varepresentasjon og påfylling	Rangering
Bygge vegg etter angitt bilde	
Bygge vegg frihånd	
Bygge pallepodier	
Lage inspirasjon ved utstillinger	
Fylle på fra lager	
Vareutnakkings	

Kommunikasjon

Kunder	Rangering
Øyekontakt, smile og hilse	
Holde samtalen i gang (smalltalk)	
Lytte	
Vise interesse - spørre spørsmål	
Gjennomsnitt:	#DIV/0!

Kollegaer	Rangering
Smile og hilse	
Snakke med dem	
Ta initiativ til å snakke	
Vise omtanke	
Skryte og oppmuntre	
Lytte	
Vise interesse	
Smalltalk	
Gjennomsnitt:	#DIV/0!

OPPGAVE

Hva ønsker du å utvikle i arbeidet ditt?

Bruk rangeringsarket og lag 2 – 3 mål etter denne.