

PÅ RETT KURS

I DAGLIGVAREBRANSJEN

Spirit kurs- og kompetanseutvikling baserer seg på betydelig bransjeinnsikt, med fokus på shopper og trade. Vi kombinerer teori med innsikt, beste praksis og skreddersydde kompetanseprogram.

VÅRE KURS

OM KURSPROGRAMMET

YTRE SALG SALGSLEDELSE/KONSULENTER

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

VÅRE KURSFASILITETER



SP!RIT
PART OF TRADESOLUTION

OM KURS- PROGRAMMET

Spirit er et byrå som jobber med kundens egen organisasjon, kategorier og brands. Vi er spesialister på konseptutvikling, innsalg til kjedekontorer og utsalgssteder, samt kommunikasjon og salg til konsument i og rundt utsalgssted. Gjennom innsikt, forretningsforståelse og kreativitet skaper vi gode løsninger for våre kunder.

Spirit er eiet 82,5 % av Tradesolution.

FORSIDE

OM KURSPROGRAMMET

YTRE SALG SALGSLEDELSE/KONSULENTER

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

VÅRE KURSFASILITETER

ASSUMPTION
IS THE
MOTHER
OF ALL
FUCK UPS.



Tom Aulie - Ansvarlig for kursprogrammet

- Managing Partner Spirit
- Erfaring fra butikk, kjede, leverandør, Retailbyrå
- MBA NHH. Branding – Metode - Kommunikasjon

Kunder vi har jobbet med innenfor kompetanseutvikling siste årene

Nestlé, Mills, Tine, Kavli, Fjordland, Brynild, Mondelez, Coca-Cola, Lerum, Santa Maria, Moelven, Assa Abloy, Coop Industri, Goman, Essity, Metsä Tissue, Nortura, Obs Bygg, Obs, Coop Mega, Extra, Bunnpris, Alliance Optikk, Esso m.fl

Priser for skreddersydde kurs

Kursene skreddersys hver enkelt bedrift, avhengig av omfang og antall deltagere. Kontakt Tom Aulie for pris tom@spiritgruppen.no





OM KURS- PROGRAMMET

Bransjespesialister

Skreddersydd hver kunde

Priser og gjennomføring av kurs

- Alle kurs skreddersys den enkelte bedrift og behov
- Faste priser basert på kundebehov.
Forespørsel – kravspesifikasjon
- Kurs gjennomføring:
 - Hos kunde/konferansehotell
 - Tradesolution/Spirit lokaler
(Kursrom 30 personer + workshop rom)
 - Miklagard Golf (Plass til 70 personer)
 - Teams
 - Eget TV-studio for overføring
 - Innhold til e-læring

FORSIDE

OM KURSPROGRAMMET

YTRE SALG SALGSLEDELSE/KONSULENTER

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

VÅRE KURSFASILITETER

Kursholdere i tillegg til Tom Aulie



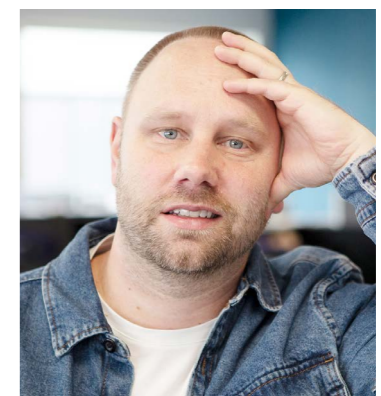
Christen Schønfelder
KAM Tradesolution



Ole Sannerud
Business Intelligence
Analyst Tradesolution



Siv Bakerud
Commercial director
Tradesolution



Jens Sjöberg
Seniorkonsulent - Spirit



Jack Rørvik Lie
Kreativ leder Spirit



Thomas Anfinen
Byråleder Spirit

YTRE SALG

SALGSLEDELSE



FORSIDE

OM KURSPROGRAMMET

YTRE SALG SALGSLEDELSE/KONSULENTER

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

VÅRE KURSFASILITETER

Kursmoduler salgsledelse

Målstyrt selgerledelse

- Situasjonsorientert endringsledelse
 - være relevant
- Medarbeiderutvikling – coaching
- Kundesegmentering – planlegging
 - bruk av verktøykassen

Trene trenerne

- Forankring av innhold
 - pedagogisk tilnærming
- Bruk av verktøykassen
- Gjennomføring – oppfølging

Medarbeideroppfølging

- Samreiser
- Kartlegging av medarbeidere
- Vanskelig medarbeidersituasjoner

KAM-light store butikker – regionale kjedekontor

- Lokal tilpassing kundetyper
 - drivere for omsetning ut av butikk
- Kundeplanen – årshjul – speile kunden
- Utvikling av kundeopplevelser
 - presentasjon kunder



YTRE SALG

KONSULENTER

FORSIDE

OM KURSPROGRAMMET

YTRE SALG SALGSLEDELSE/KONSULENTER

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

VÅRE KURSFASILITETER

Kursmoduler konsulenter

Beste praksis i kundemøte

- Forberedelser – planlegging
 - Gjennomføring i butikk. Basic – rådgivning – salg
 - Oppfølging av kundemøte
- Utvikling av beste praksis folder for kundemøte.
- Basert på innsikt fra våre trade-/leverandørundersøkelser.

Effektiv kundeplanlegging

- Hvilke kundekategorier har vi og hva kjennetegner disse
- Selektering og prioritering av kunder
- Planlegging av salgsperioder og kundemøter

Salgstrening. BALA salgsprosesser kundemøte

- Hva gjør en selger relevant i møte med butikk
- Salgsprosess over tid – bruk av planleggingsverktøy
- Fasene i salgsprosessen – BALA (Behov/aksept/løsning/aksept på løsning)

Retorikk og kommunikasjon i innsalget. Presentasjonsteknikk

- Utvikling av tydelig budskap
- Argumentasjon + bevis (Logos – ethos – pathos)
- Oppbygging og gjennomføring av effektive kundepresentasjoner

Kunderådgivning – kategoriexpert

- Drivere for salg ut av butikk
- Ulike shoppere krever ulike uttak i butikk. Lokal tilpassing
- Bruk av tall og analyser i innsalget til butikk

Basert på våre shopperstudier og beste praksis fra arbeide med PowerBi analyser.

Shopper-marketing

- Hva ønsker butikkene hjelp til? Trade-/leverandør-undersøkelse. Innsikt shopper
- Optimalisering av sesong-/kjedekampanjer
- Lokale aktivitetsmuligheter – fokus på SOME – eksponeringsteknikker i butikk

Samreise oppfølging 1:1

- Selgeradferd
- Gjennomføring av kundemøter
- Forbedringsprosesser

Egne metodikker og skjematurer forsamreise-oppfølging.

Praktisk bruk av innsalgs-verktøy – planlegging og presentasjon

- Planlegging av kundemøte
- Presentasjon og gjennomføring av kundemøte
- Oppfølging etter kundemøte
- Kombinasjon med Increase og eSale verktøy. Praktisk trening.

KAM

Kompetanseutvikling

FORSIDE

OM KURSPROGRAMMET

YTRE SALG SALGSLEDELSE/KONSULENTER

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

VÅRE KURSFASILITETER

Kursmoduler

Kundeinnsikt lokal shopper-tilpassing

- Retail-kjeder. Innsikt retail-leddet
- Leverandørundersøkelse. Butikk muligheter – behov
- Shopper – shoppertyper. Hvordan skreddersy sortiment og vareplassering

Prosessen ender opp i shopper-tilpassede butikker – tilpasset sortiment og vareplassering.

Kategoriutviklingsprosesser

– Perfect Store

- Etablering av kategori-prosesser inn mot kjeder
- 7 trinns kategoriutviklings-prosess
- Fra teoretiske prosesser til implementering i kjede og butikk

Vi jobber i hele prosessen fra analyse til konseptutvikling i butikk.

Kategorirådgivning – dataanalyser

- Drivere for salg ut av butikk
- Bruk av tall og analyser i samhandling med handelen
- Effektive presentasjoner med fokus på PowerBi

Denne modulen er en viktig del av kategorirådgivning og utvikling av Perfect Store.

Salgstrening. BALA salgs-/kundeprosess

- Hva gjør dere relevant i møte med handelen
- Salgsprosess over tid
 - bruk av planleggingsverktøy
- Salgsprosessen over tid – BALA (Behov/aksept/løsning/aksept på løsning)

Prosessen ender opp i praktiske kundeplaner.

Shopper-marketing

- Hva ønsker kjedene hjelp til? Trade-/leverandør-undersøkelse. Innsikt shopper
- Optimalisering av sesong-/kjedekampanjer
- Lokale aktivitetsmuligheter – fokus på SOME
 - eksponeringsteknikker i butikk

Retorikk og kommunikasjon i innsalget.

Presentasjonsteknikk

- Utvikling av tydelig budskap
- Argumentasjon + bevis (logos – ethos – pathos)
- Oppbygging og gjennomføring av effektive kundepresentasjoner

Kurset ender opp i konkrete presentasjoner og –planer for bruk i møte med kjedene.

KATEGORI, SHOPPER, & TRADE

FORSIDE

OM KURSPROGRAMMET

YTRE SALG SALGSLEDELSE/KONSULENTER

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

VÅRE KURSFASILITETER

Kursmoduler

Kundeinnsikt lokal shopper-tilpassing

- Retail-kjeder. Innsikt retail-leddet
- Leverandørundersøkelse. Butikk muligheter – behov
- Shopper – shoppertyper. Hvordan skreddersy sortiment og vareplassering

Prosessen ender opp i shopper-tilpassede butikker – tilpasset sortiment og – vareplassering.

Kategoriutviklingsprosesser

– Perfect Store

- Etablering av kategori-prosesser inn mot kjeder
- 7 trinns kategoriutviklings-prosesser
- Fra teoretiske prosesser til implementering i kjede og butikk

Vi jobber i hele prosessen fra analyse til konseptutvikling i butikk.

Kategorirådgivning – dataanalyser

- Drivere for salg ut av butikk
- Bruk av tall og analyser i samhandling med handelen
- Effektive presentasjoner med fokus på PowerBi

Denne modulen er en viktig del av kategori-rådgivning og utvikling av Perfect Store.

Shopper-marketing

- Hva ønsker kjedene hjelp til? Trade-/ leverandør-undersøkelse. Innsikt shopper
- Optimalisering av sesong-/kjedekampanjer
- Lokale aktivitetsmuligheter – fokus på SOME – eksponeringsteknikker i butikk

Retorikk og kommunikasjon i innsalget.

Presentasjonsteknikk

- Utvikling av tydelig budskap
- Argumentasjon + bevis (logos – ethos – pathos)
- Oppbygging og gjennomføring av effektive kundepresentasjoner

Kurset ender opp i konkrete presentasjoner og –planer for bruk i møte med kjedene.

SoMe

for dagligvarebransjen



HVORDAN LYKKES MED SoMe GJENNOM KUNDEREISEN

KUNDER TIL BUTIKK – ENGASJEMENT I BUTIKK – TILBEREDNING HJEMME

- Lokale SoMe muligheter for butikk (organisk)
- Hvilke typer av sosiale kanaler har vi
 - Ulike målgrupper
 - Ulike SoMe
- Hvordan jobber kjedene og butikkene med SoMe
- Praktisk informasjon til gjennomføring i butikk
 - Tilpassinger til kjede
 - Innhold – video/film – formater m.m
 - SoMe informasjon – overføring av underlag/materiell
- Markedsføringsloven
- Case. Argumentasjon – innsalg lokale SoMe aktiviteter for butikker
- Trening på innsalg til butikker.
Snakkekonsept
- Overlevering av innhold
- Gjennomføring av aktiviteter
- Evaluering

Om kurset

SoMe kurset egner seg for alle som jobber med utvikling av nyheter, kampanjer og aktiviteter, eller som jobber innsalg til kjedekontor og butikk. Dette vil sikre gjennomføringskraft hele veien frem til shopper i kjøpsøyeblikket og aktivisering i butikk. Kurset fokuserer på innsalg og overlevering av SoMe materiell til butikk.

FORSIDE

OM KURSPROGRAMMET

YTRE SALG SALGSLEDELSE/KONSULENTER

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

VÅRE KURSFASILITETER

KURS & KONFERANSE

Oslo og Kløfta

FORSIDE

OM KURSPROGRAMMET

YTRE SALG SALGSLEDELSE/KONSULENTER

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

SOME FOR DAGLIGVAREBRANSJEN

VÅRE KURSFASILITETER



SPiRiT LOKALER

Vi disponerer 12 konferanse- og møterom i egne lokaler. Ole Deviks Vei 6c. Lokaler eiet av dagligvare- og serveringsbransjen.

MIKLAGARD GOLF, KLØFTA

Som hovedsamarbeidspartner til Miklagard Golf, så disponerer vi konferanserom for 70 personer, samt møterom. Her har vi også mulighet til å gjennomføre eventer og større samlinger. Lily Country Club har overnatting og servering av lunsj/middag.