

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

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

ABC TIL DAGLIGVAREBRANSJEN

VÅRE KURSFASILITETER



DATA-
DREVET
SALG

TRADE
SHOPPER-
INNSIKT

ØKE
KAKEN
KATEGORI-
UTVIKLING



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

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

ABC TIL 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





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

Kursholdere i tillegg til Tom Aulie



Christen Schønfelder
KAM Tradesolution



Siv Bakerud
Commercial director
Tradesolution



Thomas Anfinen
Byråleder Spirit



Ole Sannerud
Business Intelligence
Analyst Tradesolution



Jens Sjöberg
Seniorkonsulent - Spirit

FORSIDE

OM KURSPROGRAMMET

YTRE SALG

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

ABC TIL DAGLIGVAREBRANSJEN

VÅRE KURSFASILITETER

YTRE SALG



FORSIDE

OM KURSPROGRAMMET

YTRE SALG

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

ABC TIL 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 kundepresentasjoner
 - presentasjon kunder



YTRE SALG

FORSIDE

OM KURSPROGRAMMET

YTRE SALG

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

ABC TIL DAGLIGVAREBRANSJEN

VÅRE KURSFASILITETER

NB! Dere bestemmer selv innholdet i kursene. Hver modul ca. halv dag. Evt. halv-/hel-/to dager kurs

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

Datadrevet salg. Fokus 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 forsamreiseoppfølging.

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

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

ABC TIL 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.

Datadrevet salg. 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

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

ABC TIL 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.

Datadrevet salg. 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

FOKUS PÅ BRUK AV SOME GJENNOM KUNDEREISEN.
KUNDER TIL BUTIKK – ENGASJEMENT I BUTIKK – TILBEREDNING HJEMME

Dagligvarebransjen er en bransje i stor endring med komplekse problemstillinger. Eksempler på arbeidsområder hvor dette kurset er relevant: Lanseringer, produktendringer, emballasje, produktkataloger, promotion, innsalgsmateriell, Tradesolution databaser m.m.

Målgrupper for kurset:

Marketing, kategori, shopper/trade, salgs-/markedscoordinatorer, KAM, selgere, nyansatt, nytt ansvarsområde, faglig påfyll

FORSIDE

OM KURSPROGRAMMET

YTRE SALG

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

ABC TIL DAGLIGVAREBRANSJEN

VÅRE KURSFASILITETER



KURS & KONFERANSE

Oslo og Kløfta

FORSIDE

OM KURSPROGRAMMET

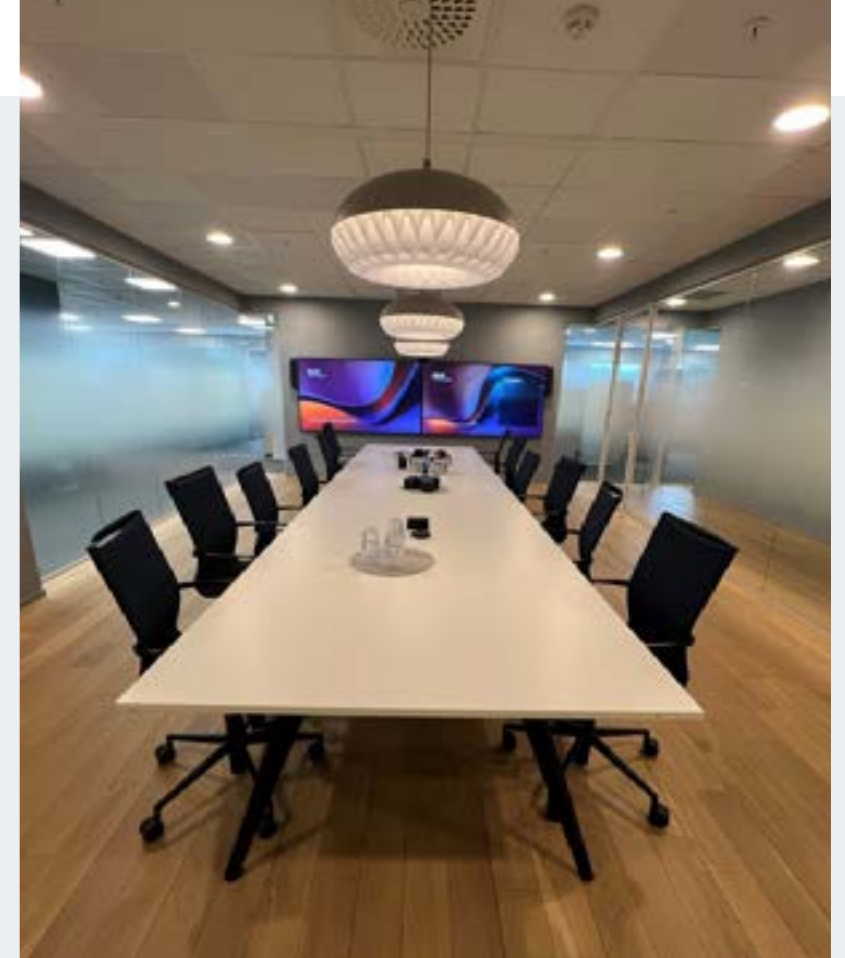
YTRE SALG

KAM

KATEGORI, SHOPPER & TRADE

ABC TIL 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.