



Omfång 3 dagar

Grundläggande försäljning

Den här utbildningen vänder sig till säljare och personer i säljande befattningar som antingen är relativt nya i sin roll eller trots erfarenhet önskar att öka sin medvetenhet i och om säljprocessen. Att ha fokus på försäljning och lönsamhet är idag ett måste för företag. I en allt mer konkurrens utsatt värld blir ett proaktivt och professionellt försäljningsarbete allt viktigare. Vikten av att på ett bra och effektivt sätt bearbeta och etablera nya kundkontakter kan inte överskattas.

Programinnehåll

Dag 1 Marknaden och kunderna

Ofta handlar det om långa säljcykler och svåröverskådliga beslutsprocesser som dessutom kan vara väldigt skiftande i karaktär beroende på vem kunden är. Systematisk försäljning ger en plattform för att effektivt bygga långsiktig försäljning och lönsamma affärsrelationer med rätt kunder.

Vi diskuterar kring bl.a. frågeställningarna:

- Nuläge – vart vill jag komma?
- Er säljprocess
- Behovsanalys – Ta reda på din kunds behov
- Hur kategoriserar man kunder?
- Vad är egentligen en nyckelkund?
- Rådgivande försäljning: säljprocessen för besöksförsäljning
- Hur du uppträder förtroendeingivande och skapar ett intresse för din presentation
- Hur du hanterar motstånd under presentationen
- Röstens och kroppsspråkets betydelse

Dag 2 Säljteknik

I rollen som säljare är det viktigt att ha förståelse för vikten av bra presentationsteknik, behovsanalys, frågemethodik och avslutsteknik.

- Hur du bygger upp en struktur i din presentation
- Öppna frågor
- Frågemethodik som man frågar får man svar
- Aktiv invändningshantering
- Att tydliggöra och förenkla lösningen för din kund
- Om att få en kund att säga ja – Avslutstekniker
- Att presentera en lösning och ta avslut

Dag 3 Erbjudandet och kundbehovet

Att erbjudandet är rätt paketerat blir allt viktigare i slaget om kund. Vi tittar bland annat på vad innebär det egentligen att vara marknadsorienterad och hur kommunicerar vi ut erbjudandet till kunden.

- Olika personlighetsstilar och anpassning av budskapet
- Kundnytta är det som kunden köper
- Skapa givande relationer med din kund
- Förhandlingsteknik
- Vad du som säljare ansvarar för
- Merförsäljning