



# Grundläggande försäljning – 3 dagar

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.

**NERCIA**

## 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
- Rösten och kroppsspråkets betydelse

### Dag 2 Säljteknik

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

- Hur du bygger upp en struktur i din presentation
- Öppna frågor
- Frågemetodik 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