



## FÖRHANDLINGSTEKNIK

### EFFEKTIV OCH LÖNSAM FÖRHANDLINGSTEKNIK.

En utbildning för dig som arbetar med försäljning och som vill uppnå mer i förhandlingarna med kund.

## FINNVEDEN SÄLJKRAFT AB

*-vi maximerar din försäljning!*

### MÅLGRUPP

Utbildningen vänder sig till dig som förhandlar om produkter, tjänster eller idéer.  
Utbildningens tyngpunkt läggs på förhandling ifrån säljarens perspektiv.

### MÅL MED UTBILDNINGEN

Vad är det som avgör vem som vinner en förhandling?  
När övergår sällsamtalet till förhandling?  
I denna utbildning ger vi dig de rätta verktygen och självförtroendet för att uppnå en succé i förhandlingen.  
Få kunden att känna sig som en vinnare och skapa därigenom lönsammare affärer!

### UTBILDNINGSFORM/PEDAGOGIK

Utbildningen genomförs främst som lärarledda kurs-tillfällen, men innehåller även självstudier. Atmosfären är öppen och bygger på ett högt engagemang och aktivt deltagande.

### UTBILDNINGSSINNEHÅLL

- Förbered en strukturerad förhandling.
- Skillnaden på sällsamtal och förhandling.
- Lär dig frågemetodiken för att få ett lyckat avslut.
- Ska man tacka nej till en affär? I så fall när?
- Hållbara argument.
- Sluta sänka priset, det finns alternativ!

**Omfattning:** Utbildningen omfattar 2 dagar.

**Deltagare:** 12 personer/kurstillfälle

**Plats för genomförande:**

Värnamo, Jönköping, Göteborg.

Vid önskemål kan utbildningen genomföras företagsförlagd.

**Utbildare:** Finnveden Säljkraft AB

**Anmälan:** utbildning@finnvedensaljkraft.se

**Kontakt:**

Johan Sandahl, 0725-25 00 07

Jonas Gallneby, 0706-88 18 47

Josefin Erlandsson, 0706-20 72 01

[www.finnvedensaljkraft.se](http://www.finnvedensaljkraft.se)