



NY SÄLJARE

NY SÄLJARE? HUR MAXIMERAR DU DIN FÖRSÄLJNING?

En utbildning för alla som är nya som säljare på fältet och som vill se snabb utveckling i resultatet och i kundmötet.

FINNVEDEN SÄLJKRAFT AB

-vi maximerar din försäljning!

MÅLGRUPP

Utbildningen vänder sig till dig som är ny i din roll som säljare ute på fältet, och som vill förbereda dig i din nya roll som säljare på en alltmer utmanade marknad.

MÅL MED UTBILDNINGEN

Som säljare spelar vi ofta våra matcher på bortaplan. Utbildningen ger dig kunskap om säljprocessens grunder som maximerar ditt kundbesök. Detta genom att öka din självkänedom och ditt agerande som säljare, före, under och efter kundmötet.

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. Utbildningen kommer att beröra försäljningsprocessens olika delar, men framförallt på kundrelationen och mötet med kunden. I utbildningen arbetar vi också med bearbetning av ditt befintliga kundunderlag.

UTBILDNINGSSINNEHÅLL

- Genomgång av grunderna i de 4 säljfaserna: Kontaktfasen - Analysfasen - Förslagsfasen - Beslutsfasen
- Konsten att förbereda det perfekta kundmötet.
- Vinner du på bortaplan?
- Kundens underliggande behov - vad är det?
- Varför köper kunden?
- Du lär dig skillnaden mellan försäljning och förhandling.
- Hur stärker jag min position efter kundmötet
- Frågeteknik, vinnande argument!
- Nå framgång genom att strukturera ditt säljarbete
- Enkla knep till nya säljare. Vad avgör om jag får sälja?

Omfattning: Utbildningen omfattar 2+1 dagar.

Deltagare: Max 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