

Sandin

MARKNADSFÖRING & SÄLJUTBILDNING



AKTIV SÄLJUTBILDNING

Syftet med utbildningen är att få säljarna att bli effektivare i sitt säljarbete. Utbildningen ger en stabil grund att stå på för att generera säljframgångar. I utbildningen får deltagarna den säkerhet, kompetens och de färdigheter som krävs för att genomföra en kvalificerad kund/prospektbearbetning. Detta kommer att ge en positiv effekt på de kort- och långsiktiga säljresultaten.

INNEHÅLL 1+1+1 DAG

- Säljandets resultatfaktorer
- Förtroendeplattformens betydelse vid förhandlingar
- Mötesbokning
- Hur presentera företaget
- Säljsamtalets psykologiska uppbyggnad
- Frågemetodik - ett sätt att påverka
- Behovsanalys
- Kommunikation och aktivt lyssnande
- Idéförsäljning
- Säljande argumentation
- Beslutsfattare och beslutspåverkare
- Hur presentera priset
- Inledning till affär
- Köpsignaler
- Invändningar och bemötande
- Nöjd kund
- Säljspel - träning

Mellanliggande projektuppgifter/
säljinsatsplan. Genomgång av
 eget projektarbete

Kontakta mig och planera in en
aktiv säljutbildning.

Christer Sandin

www.sandinmarknad.com