



KONTAKT

Kjellåke Bergman

0733 409 280

Kjellake.bergman@sallma.se

KUR SINNEHÅLL

Kundorienterat agerande för ökad konkurrenskraft

Säljpsykologi: det "viktigaste" för säljaren!

Lära sig "läsa" personligheter

Affärsidén och strategiernas betydelse för egna arbetet

Bygga säljresultat genom målstyrning

Skapa kontakt och långsiktiga relationer

Slagkraftig argumentering

Styra mot avslut

Hantera motstånd

Prispresentationen

Offerten som hjälpmedel

Individuell handlingsplan

Målgrupp

Alla som vill vidareutveckla sig i sin säljroll; säljare, nyckelkundssäljare, Account Managers, distriktschefer, förhandlare.

Pris

24 900 kr exkl moms

I priset ingår även lunch och kaffe båda dagarna.

MÅL FÖR UTBILDNINGEN

Genom utbildningen Kvalificerad försäljning får du en "kick" i ditt säljande arbete. Du blir företagsledningens förlängda arm genom att du förväntas genomföra företagets ambitioner (affärsidé och strategier) ute på marknaden. Du blir skickligare att hantera kommunikativa uppgifter som sälj, förhandling och samverkan genom dina nya kunskaper och insikter i olika personligheter samt säljpsykologi.

Utbildningen vänder sig till dig som dels vet vad "säljproblem" innebär och dels till er (om ni är flera på företaget) som vill arbeta er samman i ett gemensamt synsätt. Utbildningen är uppdelad i 2+2 dagar med mellanliggande arbetsuppgifter i syfte att öva in dess innehåll.

Marknadsambitioner och säljarens framgångsfaktorer

Säljaren blir effektivare om hon/han är synkroniserad med affärsidé och strategier och förstår sin egen viktiga roll samtidigt som hon/han förstår att framgång bygger på att etablera och vårda relationer. Deltagaren får kunskap om hur han/hon själv kan utveckla sin egen roll i företaget så att dess konkurrenskraft stiger.

Sälj- och förhandlingsmässiga agerandet

Kundorienterat agerande kräver en professionell behovskartläggning. Detta möjliggör en situationsanpassad argumentering med rätt psykologi i prishantering och i säljprocessen i stort. I utbildningen får säljaren lära sig hur. Ett väsentligt inslag är hur man kan lära sig att "läsa" olika personligheter för skickligare kommunikation, förhandling och samverkan.

Säljkompetensområden som stärker möjligheterna

Säljaren kommer att förstå hur man bygger sitt eget sitt säljresultat genom målstyrning. Utbildningen lär ut hur säljaren kan utveckla sig själv för ett "ständigt lärande" i en ständigt föränderlig omgivning. Detta är långsiktigt en avgörande kompetens hos respektive medarbetare för företagets utveckling av egen konkurrenskraft. Säljaren får lära sig hur man effektivt hanterar och arbetar med egen och andras "förändring". Att påverka andra är att förändra andra.

Om kursledaren

Kjellåke Bergman är en av Sveriges mest erfarna utbildare/konsult inom säljområdet. Han har över 30 års erfarenhet av hur säljare kan bli mer motiverade och effektivare i sina arbeten.