



Målgrupp

För dig som är ny eller förhållandevis ny som säljare, eller på väg in i en mer säljande roll.

Pris

19 450 exkl moms.

I priset ingår även lunch och kaffe alla dagar.

KONTAKT

Johan Skårman

073 340 92 39

johan.skarman@sallma.se

KUR SINNEHÅLL

Säljsamtalets uppbyggnad och huvudavsnitt

Kundbasen – säljarens kapital

Vilka kunder ska kontaktas?

Kontakt/produktstrategi

Olika mål i säljarbetet

Säljplanering

Kommunikation

Bokade/obokade besök

Företagspresentation

Att sälja behovsorienterat

Att sälja lönsamt

Säljande offerter

Möjligheter och utmaningar som ny säljare

Framgångsvariabler för säljproffs

Egen handlingsplan

OM KURSEN

Genom kursen Målstyrd försäljning får du en klar insikt i vilka faktorer som påverkar säljresultatet på både kort och lång sikt. Du får också ett slagkraftigt säljupplägg som du direkt kan börja använda i din egen situation.

1: Förutsättningar för personlig framgång som säljare.

I kursens första avsnitt lär du känna din säljprocess, så att du kan identifiera de åtgärder du behöver genomföra för att säkerställa att du når ditt mål. Du får med dig praktiska verktyg för analys och målstyrning, som du kan använda direkt i din egen verksamhet.

2: Planera säljarbetet.

I detta avsnitt får du öva på att planera och genomföra kundmöten, och du lär dig strukturen för kundorienterad försäljning.

3: Riktlinjer för att sälja kundorienterat

I detta avsnitt får du göra en grundlig inventering av dina argument, och öva på att koppla din lösnings fördelar och egenskaper till kundens behov.

4: Företagspresentation och besöksbokning.

Hur gör du en säljande företagspresentation som speglar din affärsidé och andas kundnytta? I detta avsnitt får du öva både på att presentera ditt företag och på att boka in besök.

5: Affären närmar sig avslut

Du lär dig metoder för invändningsbehandling och prispresentation, och att känna igen en avslutschans oavsett när i säljprocessen den dyker upp. Avslutningsvis upprättas en personlig handlingsplan för uppföljning av kursen.

OM KURSLEDAREN

Johan Skårman har en bakgrund inom marknad och försäljning främst i Sverige men även USA, bl a som egen företagare under 12 år. Han har de senaste 20 åren varit verksam som konsult på Sällma. Hans mission är att hjälpa individer och organisationer att öka sina intäkter genom ökad säljeffektivitet. Han har bl a skrivit boken Kundmatchen 1-1 som kom ut på Liber förlag 2006.