

4 DAGAR

SÄLJUTBILDNING

– grundutbildning för utesäljare

- förstå säljrollen och framgångsfaktorerna
- så planerar, genomför och följer du upp ett säljbesök
- uppfatta köpsignaler, bemöt invändningar och gör avslut

Försäljning är en komplicerad process, från den första kontakten till genomförd affär. Det är extra stimulerande att agera på kundens hemmaplan, men också krävande. Det ställer större krav på förberedelse och god insikt i säljprocessen.

På den här kursen lär du dig det du behöver kunna om köp- och säljprocessen. Du får kunskaper om besöksbokning, planering och genomförande av besök samt organisation av säljkampanjer. Men mest av allt handlar det om ett målmedvetet och systematiskt arbete.

Utbildningen vänder sig till dig som är ny utesäljare eller som vill utveckla dig i yrkesrollen för att bli ännu skickligare.

Nästa kursstart är den 25 oktober 2012 i Stockholm. Du kan boka dig på vår hemsida www.foretagsuniversitetet.se eller ringa 08-600 62 00.

Boka direkt:

foretagsuniversitetet.se/730

För personlig rådgivning ring:
08-600 62 00 eller mejla
kurs@foretagsuniversitetet.se.

→ Vad är marknadsföring och försäljning?

- Marknad och konkurrens – hur ser det ut för dig?
- Erbjudandet, relationsmarknadsföring och intern marknadsföring
- Försäljning som verktyg i marknadsföringen

→ Försäljningens grunder

- Vad innebär försäljning?
- Säljsamtalets struktur
- Frågeteknik, argumentation, invändningshantering och prispresentation

→ Effektivt säljarbete

- Planering och förberedelser
- Kunder och prospects m.m.
- Säljhinder
- Framgångsfaktorer

→ Att kommunicera lyhört och engagerat med genomslagskraft

- Hur känner jag mig inuti, vad utstrålar jag, vad upplever den jag möter?
- Kroppsspråk, röst m.m.
- Trovärdighet
- Skriftligt vs muntligt
- Säljmaterial

→ Ditt eget varumärke

- Vad står du för – vad vill du utstråla?
- Mingel och nätverkande

→ Att boka besök

- Framgångsfaktorer
- Samtalsmall
- Telefon, mail, DR

→ Förbered ett kvalificerat säljsamtal

- Inledning
- Frågebatteri, frågemodell
- Argumentanalys
- Invändningsanalys
- Prishantering
- Avslutsteknik
- Att hålla i dirigentpinnen

→ Uppföljning Personlighetstyper

- Att förstå sig själv och andra
- Att anpassa sin kommunikation

→ Att sätta mål

- Företagets mål och dina
- Säljtrappan, förstå dina nyckeltal
- Det dagliga arbetet – kvalitet vs kvantitet

→ Praktiska övningar under utbildningen

- Besöksbokning
- Frågeövningar
- Förbereda möten
- Argumentationsövning
- Hantera invändningar
- Hemuppgift



Deltagare

Nya utesäljare och säljare som vill förbättra sina baskunskaper.

Mål

Efter kursen ska deltagarna ha kunskaper som behövs för att

- bli en framgångsrik säljare
- planera, genomföra och följa upp säljbesök
- förstå kundens skäl till köp och se köpsignalerna
- argumentera framgångsrikt för sin produkt/tjänst
- bemöta invändningar och göra avslut
- skapa en god och långsiktig relation till kunden.

Metod

Teori varvas med praktiska övningar, diskussioner och erfarenhetsutbyte.

Kursledare

Ylva Kassander

Bokning och rådgivning

För bokning ring 08-600 62 00 eller skicka e-post till bokning@foretagsuniversitetet.se.

För information och kursrådgivning ring 08-600 62 00 eller skicka e-post till kurs@foretagsuniversitetet.se.

Säljutbildning, 4 dagar

Datum	Ort	Kursavgift
25-26 oktober och 22-23 november 2012	Stockholm	17 900

Stockholm, Globen City, Arenavägen 61. Hotellrum på Quality Hotel Globe kan bokas till reducerat pris. Telefon 08-686 63 00. www.globehotel.se

Tider, 10.00-17.00 första dagen i varje block och 09.00-16.00 övriga dagar.

I kursavgiften ingår kursdokumentation, luncher samt för- och eftermiddagskaffe. Moms tillkommer.