

# AFFÄRSUTVECKLING

## Smartare försäljning 4 dagar

### Bakgrund

Vem är inte trött på den klassiska säljartypen? Försäljning idag handlar istället om förmågan att vara sig själv och lyssna, sätta sig in i kundens problem och bygga relationer på ett systematiskt sätt. Många förlitar sig på standardiserade mallar för försäljning såsom frågeteknik, argumentationsteknik och avslutsteknik. Det gäller istället att finna sin egen stil, att aktivt bygga relationer och påverka utifrån känslor, för att förekomma kunden i sina önskemål och behov.

Många förlitar sig på standardiserade mallar för försäljning såsom frågeteknik, argumentationsteknik och avslutsteknik. Det gäller istället att använda sin egna personlighet och aktivt bygga relationer.

### Ordermottagande säljare

Alltför många säljare och säljorganisationer tenderar att vara ordermottagare som förlitar sig på köptrogna kunder. Det är lätt att fastna på stolen och bara bearbeta de kunder som redan finns.

### Strategi och taktik

Att lyssna, spana och sätta sig in i kundens problematik och därifrån bygga sin säljtaktik är, förutom att vara aktiv på marknaden, den viktigaste framgångsfaktorn. Eftertanke och kunskap om kundens problem, bransch och verksamhet blir allt viktigare.

### Känslomässiga beslut

Även om det inte alltid erkänns; köpbeslut tas ofta på känslomässiga grunder. Att påverka kunden utifrån känslor blir viktigare då kvalitet och pris förpassats till självklara hygienfaktorer.

### Var dig själv – sälj mer

Att finna din egen säljstil är viktigt. Att följa klassiska mallar för frågeteknik, avslutsteknik m.m. fungerar inte idag. Det är bättre att lyssna och visa sin egen personlighet. Försäljning handlar om att bygga relationer, inte följa ett standardiserat manus.

Forts. nästa sida...

### Innehåll

#### Steg 1, två dagar

- Vad är försäljning?
- Personlig säljstil
- Säljprocessen
- Strukturerad försäljning
- Besöksbokning
- Säljsamtalet/besöket
- Vikten av att sätta mål

Efter steg I delas uppgifter ut till deltagarna inför fortsättningen i steg II.

#### Steg 2, två dagar

- Redovisning, uppgifter
- Argumentationsteori
- Affärsmodellen
- Marknadsplan
- Hot / lösning
- Konkurrensmedel
- Öka försäljningen, hur?
- Hur kommer jag upp ur diket?

### Investering

**15 200 Kr/person exkl. moms**  
i priset ingår fika, lunch och kursmaterial



### **Försäljning – ett systematiskt arbete**

För att bedriva ett systematiskt arbete behövs rutiner och verktyg. Ordning och reda samt aktivt marknadsarbete är de viktigaste faktorerna. Vi ger dig enkla men effektiva verktyg och kunskaper för detta.

### **Utveckla kunden**

Utan en aktiv försäljning, både till potentiella och befintliga kunder, lämnas målet öppet för uppstickande konkurrenser som plötsligt erbjuder mer kreativa produkter eller tjänster. En aktiv försäljning där öronen används, ger fler signaler in i företaget och därmed möjlighet att förekomma kunden i sina önskemål och behov.

### **Omfattning**

4 dagar

### **Målgrupp**

Nya säljare, samt säljare med några års erfarenhet. Även för personer där den säljande rollen är en del i ett större arbetssammanhang t.ex. marknadsförare, marknadsassistenter, sälj- och marknadschefer men även andra medarbetare som har kundkontakt, exempelvis service- och supporttekniker, installatörer m.fl.

### **Mål och Syfte**

Vi ger dig nya infallsvinklar om hur du som säljare eller säljchef kan sälja bättre. Vi ger dig också konkreta enkla verktyg för hur du bedriver ett systematiskt säljarbete. Ökad förståelse för yrkesrollen, vilket beteende som krävs av en modern säljare. Arbeta mot uppsatta mål. Helhetssyn på säljprocessen. Förstå och kunna ta hand om kunden och kundens behov.

### **Upplägg**

Smartare försäljning genomförs i form av en workshop, antingen som en öppen sådan eller företagsanpassad. Vi ger dig nya infallsvinklar om hur du kan sälja bättre. Vi ger dig också konkreta verktyg för hur du bedriver ett systematiskt försäljningsarbete.

### **Deltagare**

Antalet platser är begränsat till 15 stycken.

### **Plats**

Consensus utbildningslokaler på Aspholmen i Örebro

### **Datum**

Måndag & tisdag, v. 39 & 45

### **Utbildare**

Johan Skogström