



# MARKNAD

## FÖRSÄLJNINGS UTBILDNING 4 DAGAR

**Bakgrund** I dagens samhälle har förväntningarna och kraven på säljare förändrats, för att hålla jämna steg med en alltmer konkurrensutsatt marknad krävs att säljarna är välutbildade och snabbt kan sätta sig in i vad kunderna efterfrågar och förväntar sig. Företag med vinnarinstinkt måste förbättra sina verktyg mot marknaden, detta för att skapa förutsättningar för sina säljare att agera professionellare.

**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.

**Mål och Syfte** Förståelse för yrkesrollen, och vilket beteende som krävs av en modern säljare. Förmågan att arbeta mot mål. Kunna hantera besöks bokning. Förmåga att arbeta med helhetssyn på försäljning. Behärska samtalsstyrning, kommunikationsteknik. Kunskaper och färdigheter i säljsamtals delar (entré, behovsanalys, presentation och avslutsteknik). Förstå och kunna ta hand om kunden och kundens behov.

**Uppläggnig** Teoripass varvade med rollspel och gruppövningar där deltagarna får en möjlighet att arbeta med de inlärdas avsnitten. Detta ökar deltagarnas insikt om hur viktig deras roll är i den egna organisationen.

**Deltagare** Antalet platser är begränsat till 15 stycken.

**Plats** Consensus utbildningslokaler på Aspholmen i Örebro

**Datum** 14, 15, 21 samt 28 april

**Utbildare** Ulf Lindberg

### Innehåll

#### Steg I, två dagar

- Tänk rätt - mål
- Säljarens roll
- Egenanalys
- Vem och vad är en kund?
- Säljprocessen.
- Besöks bokning.
- Säljsamtal/besöket.
- Frågeteknik/behovsanalys.
- Entré, behovsanalys, presentation, avslut
- Rollspel.

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

#### Steg II, två dagar

- Redovisning, uppgifter.
- Tillämpad praktisk träning.
- Kommunikation.
- Kroppsspråket
- Frågetekniker
- Argumentation.
- Bemöta invändningar.
- Ta hand om köp signaler.
- Handlingsplan.

### Investering

**15 000 Kr/person exkl. moms**  
i priset ingår fika, lunch och kursmaterial