

# Affärsutveckling



# 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. 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.

**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** 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 eller företagsanpassad.

### Deltagare

Antalet platser är begränsat till 15 stycken.

**Plats** Consensus utbildningslokaler på Aspholmen i Örebro.

**Datum** Måndag & tisdag, v. 39 & 41.

**Utbildare** Johan Skogström.

### 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 vs. 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



# AFFÄRSUTVECKLING

## Förhandlingsteknik 2 dagar

### Målgrupp

Personer som i olika sammanhang hamnar i situationer där förhandlingsteknik är en eftertraktad kompetens.

### Mål och Syfte

Syftet med kursen är att ge dig en grundläggande kunskap om förhandlingsprocessen. Efter avslutad kurs kan du med säkerhet och gott självförtroende planera, strukturera och genomföra förhandlingar.

### Deltagare

Antalet platser är begränsat till 15 stycken.

### Plats

I Consensus lokaler på Aspholmen i Örebro.

### Omfattning

2 dagar.

### Datum

Onsdagar v. 41 & 42.

### Utbildare

Anita Karlsson

### Innehåll

- Vad är förhandling?
- Förhandlingsprocessen
- Värderingar/etik
- Förberedelse
- Informationsutbyte
- Strategi och taktik
- Praktiska förberedelser
- Spelregler i grupp
- Kommunikation, relationer
- Förhandlingspsykologi
- Avslutningsteknik

### Investering

**8 300 Kr/person exkl. moms**  
i priset ingår fika, lunch och kursmaterial

# AFFÄRSUTVECKLING

## Lag & Avtal Arbetsrätt, 2 dagar

### Målgrupp

Mellanchefer och personalchefer.

### Mål och Syfte

Ge deltagarna kunskap om ansvaret, kraven, möjligheterna samt befogenheter som ledare, genom:

- Kunskap om avtal
- Kunskap om underställdas arbete individuellt och i grupp
- Kunskap om företagets organisation
- Kunskap om kunderna

### Deltagare

Antalet platser är begränsat till 15 stycken.

### Plats

I Consensus lokaler på Aspholmen i Örebro.

### Omfattning

2 dagar.

### Datum

Onsdagar v. 43 & 44.

### Utbildare

Susanne Ehn.

### Innehåll

- Kollektivavtal
- Fredsplikt och stridsåtgärder
- Förhandlingsrätt
- Lag om medbestämmande i arbetslivet
- Lag om facklig förtroendeman
- Lagen om anställningsskydd
- Främjandelagen
- Arbetstidslagen
- Semesterlagen
- Föräldraförsäkring, ledighet för vård av barn
- Studie ledighets lagen
- Lag om svenskundervisning
- Kvittningslagen
- Permitterings- o trygghetsfond

### Investering

**8 300 Kr/person exkl. moms**  
i priset ingår fika, lunch och kursmaterial