

# LÅT DAGENS FÖRÄNDRINGAR BLI DINA FRAMTIDA KONKURRENSFÖRDELAR

## Hur kan dina säljare skapa bättre affärer på en tuffare marknad?

- Vilka kompetenser behöver dina säljare utveckla?
- Hur ser dina kunders inköpsprocess ut?
- Hur väl matchar ditt erbjudande kundens behov?

All försäljning handlar i grunden om relationer mellan människor. Kan du dessutom visa kunden att det du säljer tillför ett mervärde som överstiger priset, kommer din försäljning öka markant. Några av framgångsfaktorerna är vikten av grundliga förberedelser inför alla typer av möten med din kund samt din förmåga att kunna skapa och bygga bra kundrelationer. När produkterna är mer eller mindre likvärda så är relationen helt avgörande när kunden väljer leverantör.



## Upplägg

Vi utvecklar och anpassar program efter de behov som finns i din organisation. Tyngdpunkten kommer att ligga på praktisk tillämpning av de olika delmomenten i säljprocessen. Det kan vara från 1-dagars upplägg runt ett specifikt tema till en flerstegsutbildning som sträcker sig upp till 6-8 dagar.

Exempel på några tänkbara teman

- Varför ska kunden välja ditt företag som samarbetspartner?
- Hur vinner du förtroende och skapar bra relationer?
- Frågemetodik, vad är viktigt för kunden och dennes behov?
- Vad vinner kunden på din affärslösning
- Presentera lösning och offert
- Invändningshantering
- Prisförhandling
- Förberedelser
- Kundpsykologi
- Taktik och strategi