

B2B - ÖKA FÖRSÄLJNINGEN

1 dag

Målet med denna intensivkurs är att ni ska öka er försäljning.

Detta är ett mål men också en utmaning de flesta organisationer står inför.

Nervositet, självförtroende, kundpsykologi, kundbemötande och att identifiera företagetets gratisdianter är bara några av de faktorer som är avgörande för om försäljningen kommer gå som önskat eller inte.

I denna kurs så kommer vi arbeta med att träna bort nervositet och öka självkänslan i samtalen med kunder. Vi kommer ge förståelse för kundpsykologi och ge konkreta verktyg för att nå uppsatta mål genom praktisk planering.

Vidare så bygger kursen på modern säljretorik, säljteknik, hantering av olika typer av kunder, argumentationsteknik och hur man på bästa professionella sätt kan hantera besvärliga kundsamtal.

Denna kurs kommer göra era säljare mer självsäkra och ge ordentlig motivation vilket kommer leda till mer självgående, kompetenta och drivna säljare med ökade försäljningssiffror som resultat.

Del av kursinnehåll

- Det avgörande första intrycket – få kundens förtroende inom 2 minuter
- Vikten av en uttänkt säljstrategi & säljtaktik
- Hantera introverta och extroverta kunder
- Hantera besvärliga kundsamtal på bästa sätt
- Modern säljretorik
- Kundpsykologi
- Argumentations- & förhandlingsteknik
- Att sätta upp motiverande mål & tillhörande planering

Målgrupp

Alla som är i behov eller har önskemål om att utveckla sin säljorganisation för att nå ökat resultat.

Förkunskaper

Inga förkunskaper krävs – vi anpassar kursen efter era förkunskaper.