

ÖKA DIN FÖRSÄLJNINGSFÖRMÅGA

Grundkurs i Win/Win Försäljning

Workshopen vänder sig till de som vill öka sin försäljningsförmåga
Inga förkunskaper krävs.

SYFTE: Att bli tryggare och säkrare i relationen med kunder, leverantörer och medarbetare. Att se på sig själv (utifrån) hur man beter sig i olika situationer.

UPPLÄGG: En kurs där deltagarna aktivt medverkar. Sju träffar under 2 månader.

ANTAGNINGSFÖRMÅGAN: Deltagarna skall ha fyllt i ett frågeformulär innan kurs start, detta för att vi skall anpassa innehållet till deltagarna. Vi tar telefonkontakt med deltagarna innan kursen för att de skall vara 100% motiverade vid kursstart.
Max antal deltagare vid varje kurs är 12 st.

INNEHÅLL: Att försäljning bygger på relationer. Hur skapar jag relationer?
Försäljningscykeln: *Vad är det och hur använder jag den?*
Hur skapar jag kundlojalitet?
Hur hanterar jag "Kanske", "...Det låter bra men"... från en kund?
Värdet av att komma överens.
Kommunikation genom lyhördhet.
Hur mäter jag resultatet av mina försäljningsinsatser?
Professionalism: *Att se vad som saknas.*

Utbildningen är praktiskt inriktad och kan användas omgående.

KURSENS BAKGRUND: Vi har sett behovet av att se sig själv i olika säljsituationer för att se vad som saknas för att skapa en bättre och mer professionell relation med kunder och leverantörer. Medvetenhet är första steget till en förändring.

ANMÄLAN OCH FRÅGOR: Kontakta Peder Sommebag på 070-749 0739
eller på peder.sommebag@businesscreators.eu.



SWEDISH BUSINESS CREATORS AB

företagsutveckling • personlig utveckling • företagsekonomi

info@businesscreators.eu • www.businesscreators.eu • tel: +46 (0) 70 749 07 39