

# Försäljning

## Försäljningens delmoment och helhet, dess ABC .

## Exempel på innehåll från kursen.

**Teori varvas med praktik via individuövningar, parövningar och gruppövningar.**

- Målet är att Du ska få konkreta, praktiska tips om försäljning
- Meningen är också att Du ska få bättre teoretiska kunskaper
- Avsikten är även att Du ska få djupare insikter och ev. en och annan tankeställare och "aha-upplevelse"!
- Förhoppningen är att Du ska finna försäljningens olika delmoment som roliga, intressanta och stimulerande snarare än motsatsen – d v s som en väg till framgång hellre än motgång
- Förhoppningen är även att Du ska bli mer effektiv genom att skapa en helhet – genom din egen systematik och struktur, som gör att Du med rel. statistisk säkerhet kommer att sälja
- Hur man finner kunder
- Hur man vinner kunder
- Hur man vårdar kunder
- Hur man "skördar" kunder – medveten målsättning
- Försäljning -en fråga om magi, manipulering eller mani?
- Försäljningens tekniker och strategier – hur kunden kan påverkas och styras till att handla via metodik
- Försäljning – vikten av att vara visionär och passionär
- Fallstudie SWOT
- Försäljningens ABC – en fråga om:
  1. Goda kunskaper och erfarenheter – egofokus
  2. Grundligt förarbete – kundfokus
  3. Gedigen arbetsinsats – jobbfokus
- Försäljningens nödvändiga förarbete
- Försäljningens nödvändiga efterarbete
- Statistisk säkerhet & sanning
- Behovsanalys – varför "öppna frågor" är ett viktigt redskap för varje säljare
- Vanliga "invändningar" – hur du bemöter och övervinner dessa
- Dina egna fördomar – kan bli din egen grävd fallgrop
- Det egna personliga manuset – fördelarna med och det nödvändiga i att kunna kort, koncist och effektivt presentera ditt ärende (ditt / ditt företags mål) per telefon
- Det personliga mötet – vad du bör behöva ha i åtanke, utan att eg. behöva tänka efter
- Vikten av bra kundregister och ringlistor samt "leads" – vitsen med nätverksförsäljning
- Formulera intresseväckare – formulera din "USP"
- Formulera din egen "elevators pitch"
- LOU (Lagen om Offentlig Upphandling) – hur ska du öka dina chanser i tuff konkurrens?
- Försäljningsteknik (modell) DABA – vi går igenom de basläggande grunderna samt fördelar och nackdelar
- Försäljningsmötets faser : 1. från inledning – 2. till analys & presentation – 3. och till avslut
- Avslutsfasen – affär direkt eller återkomma med offert?
- Offerter – vad du måste ha vetskap om och ange i offert – och vad du def. också bör tänka på
- Ordererkännanden och andra uppföljningar
- Säljcykler varierar – "många bollar i luften"... vad innebär det och hur fixar du det?
- Kundservice – kundvård – kundkonflikter – kundorientering – kundlyhördhet – är kunden Kung?
- Perception – din verklighetsuppfattning kontra kundens
- Har kunden alltid rätt? – Hur löser du olika missnöjd-kundsituationer? Vi lär av varandra!
- Kundvård – olika strategier för att behålla sina kunder



Affärs & ITutbildningar