

Säljutveckling - SINT

SLG har sedan starten 1983 arbetat med säljutveckling. Här presenterar vi en intensivutbildning som riktar sig till befintliga samt blivande säljare. Våra metoder bygger på engagemang och delaktighet hos deltagarna. Genom att aktivt arbeta med lösningar och träna i grupp lär vi oss att omsätta kunskaper i konkret handling som direkt kan tillämpas i praktiken. Efter dessa dagar har deltagaren en plattform i grunden för försäljning. Vi arbetar med att väva samman säljteorier med respektive personlighet samt träna på konkreta säljsituationer. Säljarna får arbeta med egna kundfall samt praktisera säljteknikerna. Efter genomgången utbildning har deltagarna god teoretisk kunskap om försäljning samt skapat sig ett säljspråk. Man får även god kunskap om sin egen personlighet samt vad som motiverar och hur vi kommunicerar med olika människor/kunder. För att på denna korta tid kunna ta till sig utbildningen på ett bra sätt har vi maximerat deltagarantalet till 10 personer.

Förberedelse

För att vi skall kunna individanpassa utbildningen fyller samtliga deltagare i var sin personprofil analys enligt ThomasSystemet som analyseras av SLG. Säljarna dokumenterar även ett eget kundfall som skall fungera som praktikfall under utbildningen och hemuppgift efter utbildningen.

Kursledare

Denna utbildning leds av Tommy Petersson som har mer än 35 års säljerfarenhet. SLG kvalitetssäkrar konsulter genom certifiering i de olika utbildningsmomenten. Allt utbildningsmaterial har arbetats fram av SLG och internt utvärderats för att säkerställa SLG:s höga utbildningskvalitet

Datum & Plats

9-10 augusti 2016

SLG-huset, Norrlandsgatan 7, Borås

Dag 1 startar vi med kaffe från kl. 09.30. Kursen startar kl. 10.00. Vi avslutar kl. 19.00.

Dag 2 kl. 08.30-16.00

Investering

SEK 10 900

Detta innefattar Thomas Person Profil Analys, kursdokumentation, lunch samt för- och eftermiddagskaffe.

Anmälan

west.sweden@slgint.com

033-17 04 40

Tel +46 (0) 8 505 340 00

Email hq@slgint.com

www.slgint.com



Vi bygger med kompetens, vilja och engagemang för att optimera individ, team, organisation för ökad lönsamhet.

Programpunkter

Thomas Person Profil Analys - PPA

- Mina styrkor och utvecklings-områden i säljrollen
- Hur situationsanpassa besöken

Nykundsbearbetning

- Hur hitta nya kundämnen?
- Bokningsamtalet
- Min företagspresentation

Säljsamtalets uppbyggnad

- Samtalsstruktur
- Samtalets olika faser

Behovsanalys

- Medvetna och omedvetna behov
- Aktivt lyssnade
- Frågeteknik - öppna och ledande frågor

Idéförsäljning

- Skillnaden mellan produkt- och idéförsäljning

Invändningsbehandling

- Hur vänder vi invändningar till beslut/avslut?

Mer/sambandsförsäljning

- Hur får vi en nöjdare kund med hjälp av mer- och sambandsförsäljning

Borås
9-10 augusti