

EFFEKTIV FÖRSÄLJNING

Affärsutbildning som ger dig verktyg, metoder och praktisk träning för att skapa resultat

Varje framgångsrik person har genomtänkta verktyg och metoder för sitt arbete. För att nå framgång så måste du veta hur du hittar de mest lönsamma kunderna och hur du på bästa sätt får dem att välja dina varor eller tjänster. Genom att ha insikt i moderna försäljningsstrategier, kommunikationsstilar och kundbeteenden så skapar du förutsättningar för dig själv och ditt företag att nå framgång.

Om kursen

Under kursdagarna arbetar vi med teknik och strategi som gör skillnad mellan framgång och motgång. Vi utvecklar dina metoder, din kommunikation och din kundanalys. Vi lär oss att hantera försäljningens olika steg, från besöksbokning till avslut. Vi tittar också på hur du på bästa sätt utvecklar dina kundrelationer för att göra dem än mer lönsamma.

En tid innan kursdagarna genomför vi en individuell kompetensanalys som ligger till grund för diskussion och övningar under kursen men även fungerar som ett viktigt verktyg för dig att ha efter kursen. Analysen ger dig en dokumenterad och tydlig bild av dina starka egenskaper och områden att utveckla.

Kursens mål

Kursen ger dig metoder för att skapa framgångsrika affärer och nöjda kunder. Efter kursdagarna har du verktyg för att utveckla dina kundrelationer, förbättra din försäljningsteknik och hitta nya affärer.

Du kommer även ha kunskap och insikt i hur du gör dina affärer lönsammare och hur du på bästa sätt hanterar kommunikationen med dina kunder.

Förberedelse och uppföljning

I alla utbildningar genomför vi en individuell förberedelse och uppföljning. Detta ger dig ett verktyg för att tydliggöra dina egna styrkor och utvecklingsområden.

Ur innehållet

- Säljprocessen
- Lär dig kundens beslutsprocess
- Se, hitta och förstå köpsignaler
- Kvalificera kunder för bästa resultat
- Den viktiga inledningen på kundsamtalet
- Kvalificerad frågemetodik
- Argumentationsteknik
- Vänd invändningar till någonting positivt
- Kom till skott - Avancerad avslutsteknik
- Förhandlingsteknik
- Komplex försäljning
- Gör en plan för dina säljaktiviteter
- Prospektering
- Effektiv besöksbokning
- Individuell analys av egna styrkor och utvecklingsbehov (görs före och efter kursen)

Kursdatum och pris

Information om aktuella kursdatum och pris hittar du på www.academichouse.se

Anmälan

Anmäl dig på www.academichouse.se, tel 08-55 11 21 00 eller bokning@academichouse.se. Anmälan sker i mån av plats.

Minikurs på köpet

För att förstärka effekten av utbildningen så bjuder vi på ett extra träningsstillfälle. När du bokar en öppen utbildning hos Academic House så får du en valfri minikurs på köpet. Ett bra tillfälle att få ytterligare träning, kunskaper och erfarenhetsutbyte.

Anmälan och bekräftelse

Anmälan är bindande och en bekräftelse skickas per mail så snart du har antagits på kursen.

Kursavgift och betalning

Faktura skickas ca 30 dagar i förväg och har betalningstid till dagen före kursstart. I kursavgiften ingår kursdagarna, förberedande och uppföljande självskattningstester, en extra halvdags minikurs, kursdokumentation samt för- och eftermiddagskaffe. Kostnad för måltider och ev boende tillkommer. Alla priser är exklusive moms.

Plats

Kursen hålls i centralt belägna lokaler i Stockholm. Plats meddelas i bekräftelsen.

Om du får förhinder

Vid förhinder kan du överlåta din plats till en kollega. Fram till 30 dagar innan kursstart kan du även kostnadsfritt avboka din plats. Om du avbokar dig senare debiteras 50% av kursavgiften fram till 15 dagar före kursstart. Därefter debiteras hela avgiften. Vid inställd kurs återbetalas alla kursavgifter. Inga direkta eller indirekta kostnader utöver detta ersätts.