

STRATEGISK FÖRSÄLJNING

Fortsättningskurs som ger dig metoder för att ta din försäljning till nästa nivå

Utveckla din försäljning med en utbildning i strategisk försäljning och Key Account Management (KAM). Säljkursen ger dig verktyg för att hantera komplexa affärsmöjligheter med både rätt taktik och rätt strategi. Kursen utgår från dina egna utmaningar och resulterar i en personlig handlingsplan som hjälper dig att nå dina mål.

Om kursen

Under säljkursen arbetar vi praktiskt med att utveckla din säljplan och kundstrategier. Du får verktyg och en handlingsplan för att direkt omsätta dina kunskaper i praktiken. Vi arbetar tillsammans med att identifiera dina olika affärsmöjligheter, tydliggöra din positionering och utveckla din egna säljplan. Kursen är praktiskt inriktad och du får därför till stor del arbeta med dina egna utmaningar för din komplexa försäljning eller rollen som Key Account Manager (KAM).

Kursens mål

Kursen Strategisk försäljning ger dig metoder för att bygga hållbara relationer med stora och viktiga kunder. Efter denna säljkurs och utbildning i Key Account Management (KAM-utbildning) har du verktyg och handlingsplan för att utveckla dina viktigaste kundrelationer, kartlägga strategiska beslutsfattare och förutse förändringar som påverkar din process. Du kommer även ha en konkret insikt i dina affärsmässiga styrkor och svagheter som du kan använda för att skapa en hållbar säljplan, budget och nå dina målsättningar.

Sagt av tidigare deltagare

"Lättförklarat, tydligt, bra exempel, verklighetsförankrat. Bra med liten grupp, alla var delaktiga."

"Kursledaren tog sig tid att förklara på ett lättförståeligt sätt."

"Liten grupp vilket gjorde att det blev bra diskussioner. Bra utbyte då alla var ifrån olika segment."

Kursdatum och pris

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

Ur innehållet

- Key Account Management (KAM)
- Nyckelfaktorer för en framgångsrik säljstrategi
- Att kombinera rätt taktik med rätt strategi
- Positionering, stil och frekvens
- Beslutsfattarnas olika roller
- Utveckling av din personliga sälj- och handlingsplan
- Att förstå olika affärsmöjligheter
- Se affärsmöjligheternas styrkor och svagheter
- Konkurrentanalys
- Förutse förändringar som påverkar beslutet
- Olika anledningar till ett beslut
- Att planera och effektivisera din säljtid

Förberedelse och uppföljning i digital uppstartsdel

Varje kurstillfälle förbereds utifrån varje deltagares behov och förutsättningar. Före din utbildning blir du inbjuden till en digital uppstartsdel där du bland annat får tips för att få nytta av kursen. Efter kursen följer vi upp hur det går och du kan även ladda ned kursens material i digital form.

Minikurs på köpet

För att förstärka effekten av utbildningen så bjuder vi på ett extra träningstillfälle. 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.



Nuläge

Förberedelse

Utbildningsdagar

Blended Learning

Önskat läge