



Behovsorienterad försäljning

Beskrivning

Konkurrensen om kunderna blir allt hårdare. Det är inte längre säljarens produkter och fördelar som avgör affären. Det är säljarens förmåga att förstå kundens situation, problem i praktiken som är nyckeln till framgångsrik försäljning.

Behovsorienterad försäljning är en konkret, realistisk och effektiv säljträning.

Vi träffas för två dagars intensiv och inspirerande träning där du får den teoretiska bakgrunden inom professionellt affärsmannaskap. Därefter får du träna i simulerade kundmöten via webben.

Vad är simuleringspedagogik?

Du får agera i realistiska situationer via datorn. Beroende på ditt agerande kommer kunden att reagera på olika sätt, precis som i verkligheten. Beroende på Ditt agerande kommer du också att lyckas olika bra.

Till skillnad från verkligheten får du feedback från en virtuell coach och möjligheten att göra om tills du lyckas. Det är krävande, roligt och läroikt, precis som i verkligheten men till betydligt lägre kostnad.

Detta lär du dig:

- Kunskap om hur framgångsrika säljare arbetar – "Best Practice".
- Kunskap om hur du snabbar upp säljprocessen och därigenom effektivisera ditt säljarbete.
- Kunskaper i självständig planering och fördelning av tid mellan olika aktiviteter och kunder.
- Förståelse för betydelsen av att kartlägga både företagets behov och de individuella behoven.
- Förmåga att anpassa både behovsanalys och argumentation utifrån kundens situation och motiv.
- Kunskap om vilka faktorer i den egna personligheten som skapar framgångsrikt säljarbete.

Ur innehållet:

- En professionell affärsman 2008
- Vad är framgångsrik försäljning?
- Skillnaden mellan lösningsorienterad och behovsorienterad försäljning
- Behovsorienterad försäljning – säljprocessen
- Hur gå ifrån behov till lösning?
- Att sälja fördelar och nytta.
- Kundpsykologi och beteendestilar.
- Säljarens egen personlighet. Hur påverkar jag kunderna?
- Rollspel och praktiska övningar.

Metodik

Klassrum 2 dagar

- Teori & övningar
- Medlyssning - Coaching

Simulatorträning Webbaserad utbildning - Behovsorienterad försäljning

Uppföljning - Uppföljning och återkoppling

Målgrupp:

Behovsorienterad försäljning riktar sig till dig som är säljare och arbetar med uppsökande försäljning till företag och organisationer. Utbildningen riktar sig också till dig som vill öka dina kunskaper inom professionell behovsorienterad försäljning, t ex om du är chef, produktchef, projektledare eller specialist.

Förkunskaper:

Inga

Språk:

Svenska, engelska

Omfattning:

2 dagar lärlarledd utbildning, 1-2 timmar simulator, uppföljningssamtal, tillgång till interaktiv utbildning under 3 mån.

Anmälan?

Ring eller maila Intermezzon: Telefon 031 408 450, Mail: info@intermezzon.com

Vi utvecklar människor genom roliga, utmanande och realistiska utbildningar.

Under 15 år har vi utbildat över 400 000 personer över hela världen.