**ADJUCABLE AB**

Konsten att lyckas i sitt Säljarbete

Att lyckas med försäljningen är helt avgörande för hur vi lyckas som företagare. Många tycker att detta är svårt. Vi förser dig med hjälpmedel och verktyg för att du i din säljroll enklare och effektivare ska lyckas bearbeta din marknad och dina marknadskontakter.

DIN BAKGRUND: Du har idag försäljningsansvar, driver eget företag eller arbetar som säljare.

OM OSS: Arbetar med att utveckla företagens strategier till konkreta säljprocesser och budskap mot respektive marknad. Vi hjälper till att förtydliga, förenkla och utveckla era strategier, mentala processer samt budskap där vi även tittar på säljarnas personliga färdigheter.

Vi genomför idag uppdrag åt allt från enskilda företagare till större säljorganisationer, kommuner, statliga verk, projektgrupper och elitidrottare samt deras organisationer.

Datum: Utifrån överenskommelse. Totalt 3 dagar + ½ dags uppföljning (datum för detta bestämmer vi under kursen)

**Tider:** 09.00 - 16.00 ( + ev. eget kvällsarbete )

**Plats:** Utifrån överenskommelse

**Vad ingår:** Utbildningsmateriel, Säljhandledning, USB-minne med dokumentation, kursintyg.

**Utbildare:** Lennart Augustsson

KURSINNEHÅLL

Den professionella säljaren:

Genomgång av grunderna kring försäljning och din roll som säljare.

Planering:

Det grundläggande arbete du behöver göra innan du genomför ett säljbesök. Genomgång av bokningsstrategier, datesamtal, kundanalys samt planering inför säljmötet.

Problembilder för säljare:

Vi går igenom de olika problem du kommer att möta som säljare och hur du kan jobba för att förbereda dig.

Verktygslådan:

Säljarens verktygslåda i ett säljmöte. Vad är det hos dig själv som kan utvecklas? Vad är det du säger och hur? Vilka argument använder du dig av och varför?

Tillsammans går vi igenom en metodik som tar dig hela vägen genom säljandets olika stadier i ett första möte med en presumtiv kund.

Säljandets och förhandlingens olika faser:

Vi går i detalj igenom de olika delar/moment som finns och/eller uppstår under ett säljsamtal. Du kommer med vår hjälp att arbeta fram ett eget material utifrån denna metodik utifrån ert/ditt företag.

Invändningar/Förhandlingar och hur de behandlas:

Steg för steg hur du som säljare kan bemöta olika invändningar och på ett positivt sätt få med dig kunden till ett positivt avslut.

FEEDBACK PÅ UTBILDNINGEN:

Möjlighet ges till ½ dags feedback/repetition och träning utifrån datum som gruppen tillsammans kommer överens om.

Pris: 8 500 kr/person exkl. moms.

Vill Du veta mer? Har du frågor?

Hör av dig till:

Lennart Augustsson, mobil: 0731-82 62 62

Lennart@adjucable.se