

Kundmötesmetodik

"Hur skapar man en organisation som tillfredsställer kundernas behov och önskemål?"

ATT SÄLJA MED TROVÄRDIGHET FÖR LÅNGSIKTIGA RELATIONER

Utbildningen är baserad på forskning om hur en säljare bör agera för att indentifiera behov, föreslå lösningar samt skapa långsiktiga och trovärdiga relationer.

Vi börjar med att gå igenom metoderna övergripande och genomför olika övningar. I slutet av den första delen tittar vi närmare på- och tränar utifrån den specifika organisationens utmaningar och behov. Denna del är lämplig för alla som möter kunder.

Den andra delen omfattar två dagars utbildning och genomförs normalt några månader efter träff ett. Poängen är att deltagarna har hunnit tillämpa tekniker från den första delen i skarpa uppdrag, vilket vi jobbar med som organisations specifika referenser för fortsatt utveckling. Denna del är mest lämplig för säljare.

INNEHÅLL SÄLJSTEGEN (SE ÄVEN FRÅGETEKNIKEN S. 2)

- Att jobba med kunder
- Vad är försäljning?
- Kunders behov
- Förberedelse
- Inledning
- Söka information
- Aktivt lyssnande
- Ge information
- Egenskaper, fördelar och betydelser
- Överenskommelse
- Uppföljning
- Arbetssätt

INNEHÅLL FRÅGETEKNIKEN

- Attityd till försäljning
- Metodiken
- Förberedelse
- Produktansering
- Utvärdering av säljbesök
- Söka information
- Kunders situation och behov
- Identifiera behov
- Omvandla behov till önskemål
- Behovsutveckling
- Identifiera, klargöra och utveckla
- Förstå och hantera invändningar