

Försäljning för icke säljande säljare

"Alla är inte säljare men alla som har någon form av kundkontakt säljer"

EN UTBILDNING FÖR MEDARBETARE SOM SAKNAR HAR "SÄLJARE" PÅ VISITKORTET

Detta är en utbildning som handlar om relationer och möten med kunder. Den vänder sig till det vi kallar "icke säljande säljare". Personer i verksamheten som formellt inte har en säljande roll men ändå påverkar lönsamhet och utveckling i kontakten med nya och befintliga kunder.

Vi varvar teori med praktiska övningar. Delatagarna får lära sig innebörden av gott affärsmannaskap, förstå varför det är så viktigt att fråga och lyssna samt verktyg för att vårda och utveckla kunderelationer.

INNEHÅLL

- Ett gott första intryck
- Samhällsutveckling
- Vad är affärsmannaskap och affärsmässighet?
- Kundens perspektiv
- Leverantörsperspektiv
- Människlighet
- Moral
- Förstå sammanhang
- Marknad
- Affär & intäkt - Attraktivt erbjudande
- Förmåga att sälja och utföra
- Den nya tidens säljare
- Kunden i centrum
- Skapa kundnytta – det viktiga kundvärdet
- Att agera samarbetspartner