

Professionelt salg Trin I

Mål

At gennemgå de grundlæggende principper i salget, herunder specielt:

- Argumenterings-, spørge- og afslutningsteknik
- At gennemgå de grundlæggende principper i salgsplanlægning
- At gennemgå de grundlæggende principper i kundebearbejdning pr. telefon
- At træne den enkelte deltager i kommunikation med andre mennesker
- At gennemgå de grundlæggende principper i salgspsykologien

Udbytte

- Større gennemslagskraft i salget
- Bedre i kommunikationen internt såvel som eksternt
- Et værktøj til at opfange købssignaler
- Mindst 5 salgsidéer her og nu
- Sjovere kommunikation
- Et værktøj til at vende en negativ samtale til en positiv

Indhold

Gennemgang af de grundlæggende principper i salget, herunder specielt:

- Argumenteringsteknik
- Spørgeteknik
- Afslutningsteknik
- Salgsplanlægning
- Kundebearbejdning pr. telefon
- Træning i kommunikation med andre mennesker
- Salgs- og kundepsykologi

Instruktøren ringer direkte ud til kunder på seminaret for at demonstrere virkningen af salgsteknikker i praksis.

Hvem kan deltage?

- Sælgere
- Telefonsælgere
- Servicechefer
- Salgschefer
- Salgskonsulenter
- Alle der i det daglige håndterer kundesamtaler

Færdighedstræning Trin II

Mål

- At træne deltagerne i indlært stof fra Trin I
- At bearbejde de erfaringer deltagerne har erhvervet siden Trin I
- At gennemgå nye teorier omkring aktiv lytning og uddybende spørgeteknikker

Udbytte

- At sikre at det indlærte stof fra Trin I og Trin II bliver til en færdighed
- Færdigheder i spørgeteknikker
- At lytte efter kundens behov
- Personlig vurdering af egne stærke og svage sider
- At lære at tage ordren når den er der
- At styre salgsprocessen

Indhold

- Bearbejdning af de erfaringer deltagerne har erhvervet siden Trin I
- Gennemgang af nye teorier omkring aktiv lytning
- Uddybende spørgeteknikker
- Vurdering af den enkelte sælger på 10 punkter
- Cases
- Træning på video

Hvem kan deltage?

- Sælgere
- Telefonsælgere
- Servicechefer
- Salgschefer
- Salgskonsulenter
- Alle der i det daglige håndterer kundesamtaler