

Affärsmannaskap

för dig som vill skapa lönsamma affärer

Välkommen

Att delta i en utbildning för dig som har en ledande roll med ansvar för att utveckla företagets affärsmannaskap. Sveriges Åkeriföretags arrangerar tillsammans med SLG International en utbildning anpassad för åkerinäringen.

Anledning

Omvärlden och marknaden förändras ständigt och utan moderna kunskaper blir det svårt att hänga med i utvecklingen. För att nå förbättring behövs träning och nya verktyg.

Innehåll

God kännedom om dina egna starka och svaga egenskaper ger dig förutsättning att bygga och utveckla lönsamma och långsiktiga kundrelationer.

Gruppdiskussioner, teorier och arbete med ett eget case ger dig verktyg och träning som kommer att stärka din kompetens i affärsmannaskap.

Detaljerat program bifogas.

Utbildningen steg 1 är på två dagar. Det finns sedan steg 2 och steg 3 för dig som vill bli riktigt....

Kontakt och information

För ytterligare information kontakta Annika Persson, 031- 58 51 05, alt annika.persson@akeri.se.

Fakta om utbildningen

- Längd:** 2 dagar
- Datum:** 19-20 maj 2010
- Tid:** dag 1 start kl 09.30, dag 2 avslutas ca kl 16.
- Kursort:** Göteborgstrakten
- Kurspris:** 7 560 kr + moms för SÅ medlemmar.
- Logi** Paketpris på middag och boende, ca 1800 kr
- Lärare:** Martin Fröberg
SLG International
- Övrigt:** Max 18 kursdeltagare
Sista anmälningsdag 5 maj.
- Anmälan:** Se www.akeri.se, klicka på Aktiviteter/Utbildningar i översta menyraden, alt mejla annika.persson@akerise

Allmänna villkor för bokning/avbokning

Anmälan är bindande men kan överlåtas till annan person. Vi reserverar oss för att ställa in vid för få deltagare.

Vid avbokning gäller följande:

Avbokning 20 dagar eller mindre före utbildningens start debiteras hela utbildningskostnaden.

Eventuell logi bokas i egen regi

Kaffe och lunch ingår i kurskostnaden.

Moms tillkommer på samtliga priser

Programinnehåll för Sveriges Åkeriföretag Affärsmannaskap steg 1, 2 dagar

Person profil Analys

- Egna styrkor i säljrollen
- Sidor att utveckla.
- Vad motiverar oss och våra medarbetare?
- Hur kommunicerar vi?
- Min säljprofil?
- Hur uppfattas min profil av kunden?

Våra känslostadier

- Jansens fyra rum.
- Varför presterar vi olika bra beroende på hur vi mår?
- Hur ger vi varandra positiv/negativ feedback?

Säljrollen som åkare

- Vem är säljare på ett åkeri?
- Vad innebär säljrollen för en åkare?
- Vilka krav ställer detta på mig?

Hitta nya kunder

- Hur hittar vi nya kunder?
- Målgrupp
- Nya kontaktytor

Prismotivation

- Vilka är mina unika argument?
- Hur kan vi som åkare bättre motivera pris med dessa unika argument?

Egna kundfallet

- Deltagarna arbetar med sina egna praktikfall enligt genomgångna säljtekniker.

Säljtekniker

Förberedelse

- Första kontaktens betydelse
- Vad gör vi innan vi åker till kund?

Säljsamtalets uppbyggnad

- Samtalsstruktur
- Samtalets olika faser

Behovsanalys

- Medvetna och omedvetna behov
- Aktivt lyssnande
- Frågeteknik öppna och ledande frågor

Ideförsäljning

- Skillnaden mellan ide och produktförsäljning

Invändnings- och argumentations teknik

- Vilka invändningar får åkare?
- Hur vänder vi invändningar till beslut/avslut?

Avslutsteknik

- Hur hjälper vi kunden till beslut?
- Avslutsmetoder

Hemuppgift

- Deltagarna arbetar med ett individuellt handlingsprogram under mellantiden

