

AFFÄRSMANNASKAP

STEG 1

Kursen för att utvecklas till att bli effektivare i att skapa nya affärer hos både befintliga och nya kunder.

Inriktningen kommer att vara utformad så att den speglar den vardag och de situationer som säljare inom vår bransch ständigt möter. Vi varvar ren säljteori med övningar med rollspel.



KUR SINNEHÅLL

Försäljningens grunder med genomgång av hela säljprocessen från a-ö, samt hur kundernas köp- och beslutsprocess påverkar våra förutsättningar att agera och sälja.

Vi går bl a genom följande:

- Segmentering (Vilka ska vi vända oss till)
- Prospektering (Hur bearbeta marknaden och kunderna)
- Skapa effektiva kundmöten
- Behovsanalys och argumentation (Frågebatteri)
- Offert, avtal, leverans och uppföljning (Nöjd kund)
- Dokumentation och överlämning (Exempelvis till trafikledning)
- Praktiska verktyg i form av mallar för prospektering, uppföljning och kundplaner

MÅL

Målet är att utbildningen ska ge dig bättre kunskap som i sin tur leder till ökad konkurrenskraft och därmed förbättrar lönsamheten i ditt företag

KONTAKT OCH INFORMATION

Har du frågor kring utbildningen, kan du kontakta
SÅ Utbildning 010-51 00 400 eller via e-post utbildning@akeri.se

DATUM

6-7/12 2017

PLATS

Jönköping

KURSENS LÄNGD

2 dagar. Start 09.30. Kaffe serveras från 09.00.

KURSKOSTNAD

9 800kr exkl moms. I priset ingår lunch samt kaffe och logi.

Pris för icke medlem är 12 000 :- exkl moms.

ANMÄLAN

Anmäl dig till SÅ Utbildning, 010-51 00 400, eller anmäl direkt via vår www.akeri.se/utbildningar. Sista anmälningdag är den 31 oktober. Anmälan är bindande men kan överlåtas till annan deltagare. Vi förbehåller oss rätten att ställa in kursen vid för deltagare.

