

# AFFÄRSMANNASKAP

## för transportsäljare, 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

**KURSENS LÄNGD** 2 dagar

**KURSKOSTNAD** 8900 kr + moms. I priset ingår måltider.  
Önskas hotellrum bokas detta separat.

### KONTAKT OCH INFORMATION

Har du frågor kring utbildningen, kan du kontakta  
SÅ Utbildning 010-510 52 20 eller via e-post utbildning@akeri.se

