



Sälj- och förhandlingsutbildning

Fördjupad

Målgrupp	Säljare med uppsökande försäljningsverksamhet.
Målsättning	Att ge deltagarna en fördjupad kunskap om den försäljning- och förhandlingsteknik som krävs för att effektivt uppnå fler och mer lönsamma affärer till sitt företag. Utbildningen ger dessutom kunskaper i storkundsbearbetning, så kallad "key account management" och i hur man skapar långsiktiga kundrelationer med sina viktigaste kunder.
Förkunskaper	Denna utbildning vänder sig till personer som har både tidigare teoretisk kunskap om säljprocessen samt har tidigare praktisk erfarenhet från försäljningsarbete. Utbildningen fungerar utmärkt som en fortsättning och påbyggnad på "Säljutbildning Grund".
Program	<ul style="list-style-type: none">■ Hantera invändningar.■ Ge offert.■ Uppföljning av offerter.■ Effektiv säljplanering.■ Storkundsbearbetning – Key Account Management.■ Långsiktiga kundrelationer – partnerskap.■ Förhandling – Före, under och efter.■ Praktisk träning – Rollspel i förhandling. <p>Utbildningen omfattar ett flertal praktiska övningar där deltagarna får simulera olika sälj- och förhandlingssituationer. Övningarna spelas in och utvärderas i mindre grupper.</p>
Tid	2 dagar