



Säljutbildning Grund

Målgrupp	Säljare med uppsökande försäljningsverksamhet.
Målsättning	Att ge deltagarna den grundläggande kunskap om försäljning som krävs för att på bästa sätt säkerställa inflödet av framtida affärer.
Förkunskaper	Denna utbildning vänder sig till nya säljare och kräver inte tidigare teoretiska kunskaper i försäljning eller erfarenhet från försäljningsarbete.
Program	<ul style="list-style-type: none">■ Betydelsen av starkt affärsmannaskap och viljan att göra affärer.■ Lönsam och olönsam försäljning.■ Kundens behov i centrum.■ Hur kunden fattar beslut – beslutsprocessen.■ Prospektering.■ Boka besök.■ Förberedelser inför ett kundbesök.■ Mötet med kunden - Öppning - Behovsanalysen - Presentera kundnytta- Uppnå överenskommelse.■ Praktisk träning – Rollspel.
Tid	2 dagar