



## Telefonförsäljning

Målgrupp	Personer som arbetar med försäljning, bokning och kundservice på telefon.
Målsättning	Att utveckla deltagarna från att vara ordermottagare till att agera proaktivt som säljare på telefon. Målet är att öka antalet samtal med avslutade affärer samt en ökad snittförsäljning per samtal.
Förkunskaper	Denna utbildning vänder sig till såväl nya telefonsäljare som personer som tidigare har arbetet med försäljning på telefon och vill "vässa" sin säljteknik och sina argument.
Program	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Service? Ordermottagare? Försäljning - Hur hänger det ihop?</li><li>■ Betydelsen av att agera proaktivt.</li><li>■ Upptäcka köpsignaler.</li><li>■ Tala i telefon – språk och röst.</li><li>■ Styra samtalet – ställa frågor.</li><li>■ Ge information med betydelser för kunden.</li><li>■ Merförsäljning.</li><li>■ Fråga efter affären – göra avslut</li><li>■ Sälja "uppifrån och ner" – sälja produkter med de högre priserna först.</li><li>■ När kunden "shoppar runt" – Hur fånga affären?</li><li>■ Sälja i stressade situationer.</li><li>■ Besvara invändningar.</li><li>■ Betydelsen av kunskap om konkurrenterna.</li></ul>
Tid	1 dag