

Företagsanpassad säljträning

Känner du igen dig?

- Jag vill inte att våra säljare skall gå en allmän kurs i försäljning, jag vill att de skall lära sig att sälja våra produkter / tjänster.
- Säljarna måste bli bättre på att lyfta fram vår produkts / tjänsts fördelar.
- Säljarna använder inte vår nya företagspresentation på rätt sätt, hur skall jag lära dem detta?
- Nu har vi certifierat oss enligt ISO 9000 som säljkåren krävde, men nu kan de inte sälja in fördelen med att vara certifierad.
- Våra säljare bokar på tok för lite besök, och jag förstår varför – de kan inte ta invändningarna vid bokningssamtalet.

Varför Miklagård?

Många av våra kunder har stora säljorganisationer där en intern säljträning är att föredra framför öppna kurser för att få en liktydig framtoning. Fördelen med den interna säljträningen är att vi som konsulter fokuserar på dig som kund, ditt företags specifika situation gällande exempelvis bransch, kunder, konkurrenter, erfarenheter, motivation och säljcykel. I dessa och andra fall genomför vi företagsanpassade säljträningar inom exempelvis:

Kundselektering

- Säljarna kommer att bearbeta rätt kunder tillräckligt ofta.

Besöksbokning

- Fler kundmöten blir bokade, vilket kommer leda till nya affärer.

Framtagning av USP, Unique Selling Points

- Ditt företag får tydligare kommunikationsverktyg. Ni ökar er differentiering gentemot konkurrenter och förtydligar ert produkterbudande.

Presentationsteknik

- Säljarna blir duktigare i att sälja och företaget får en starkare identitet. Kunden förstår vilket värde ni erbjuder dem.

Andra områden inom företagsanpassad säljträning

- Grundläggande säljteknik
- Sälja sin bransch
- Frågeteknik
- Avslutsteknik
- Bemöta invändningar
- Förhandlingsteknik
- Ta fram en säljinsatsplan
- Besöksplanering
- Hur attityder påverkar
- Bearbetning av nyckelkunder