

Försäljning för nya säljare

Utvecklingsmål

En viktig hörnsten i marknadsstrategin är att behålla och utveckla kunder i den befintliga kundbasen. Samtidigt ställer sig såväl erfarna som nya säljare frågor som:

- Hur skaffar jag nya kunder?
- Vad kan jag göra för att frilägga tid för nykundsbearbetning?
- Hur får man träffa konkurrenternas kunder?
- Hur skapar jag vid dessa tillfällen en möjlighetssökande och intresserad kund?
- Hur ser en säljinsatsplan ut som säkerställer att jag når budget?
- Kursen Försäljning 1 ger varje deltagare utförliga svar på dessa frågor så att förutsättningen för att nå eller slå budget ökar kraftigt.

Innehåll

- Företagets idé och krav på säljare.
- Presentation av företagets idé.
- Målstyrning och säljarens insatsplan.
- Hur tackla nya marknader?
- Genomgång av nyckelfaktorer för framgång:
 - Kundmix
 - Produktmix
 - Kundaktiviteter
 - Genomslagskraft
- Effektiv besöksbokning och Time Management.
- Grunder i argumentation, behovsanalys och frågemetodik.
- Hur skapa och vidmakthålla bra, långsiktiga kundrelationer.
- Återbesök

Metod

Varje deltagare arbetar under kursen med den egna situationen.

Kursens längd

2 dagar