

# Påverkande behovsanalys

Utvecklingsmål Säljare har olika framgång i sin strävan att nå budget. Detta kan inte alltid förklaras med skiftande produktkunskap eller olika hög social kompetens utan beror även på att vissa säljare är bättre på att sälja. En riktigt framgångsrik säljare är varken "högtryckssäljare" eller endast "informatör", utan har utvecklat förmågan att påverka kunder på ett professionellt sätt.

Kursen Försäljning 2 har samlat de viktigaste verktygen för att säljaren skall bli en än mer skicklig påverkare och deltagarna får därmed ökad förmåga:

- att utveckla och påverka kundbehov.
- att sälja lösningens betydelser.
- att förmedla idén bakom unika säljpunkter.

## Innehåll

- Idéförsäljning
- Skillnad mellan enkel och komplex försäljning.
- Olika frågetekniker och dess betydelse för kundens behovsuppfattning.
- Hur få kunden att minnas och tycka om mina förslag.
- Rådgivande och förtroendeingivande försäljning.
- Att påverka människor.
- Presentation av lösningen - EFI.
- Påverkan av kundbehov - SPÖ.

## Metod

Varje deltagare arbetar under kursen med det egna företagets produkter.

## Kursens längd

2 dagar