

Framgångsrika avslut

Utvecklingsmål

Det finns två sätt att snabbt höja företagets avkastning på de säljinsatser som görs:

- dels öka säljarens förmåga att "knyta ihop säcken" när alla presentationer, behovsanalyser, referensbesök, demos och offerter är gjorda,
- dels öka förmågan att bli skickligare på att ta rätt betalt.

Dessa två kompetensområden tillhör de viktigaste men även svåraste att utveckla - åtminstone på egen hand. Kursen Sälj 3 koncentreras därför i två hela dagar på att säljaren skall bli ännu bättre på:

- att komma till skott.
- att behandla de viktigaste invändningarna framgångsrikt.
- att sälja och argumentera för priset.
- att göra avslut.

Innehåll

- Inledning till avslut - tekniker.
- Att behandla otydliga invändningar - tekniker.
- Invändningarnas orsak.
- Att förebygga invändningar.
- Att behandla tydliga invändningar - tekniker.
- Prisinvändningar och förhandlingar.
- Förhandlingstaktik - 20 framgångsrika tips.
- Konkreta överenskommelser i förhandlingar.
- Att göra klart affärer så långt det går.
- Ekonomiska argument.
- Lösningar

Metod

Deltagarna bearbetar och tränar på egna invändningar för att uppnå större skicklighet.

Kursens längd

2 dagar