

Sälj Hälsan till alla

Målgrupp

Läkare, sköterskor, sjukgymnaster m.fl. som arbetar inom företagshälsovården.

Utvecklingsmål

- Du ska bli effektivare och tryggare i ditt säljarbete av tilläggstjänster.
- Du ska bättre förstå den process som leder din företagshälsovård till fler och lönsammare affärer med större kundnytta.

Innehåll

Dag 1

Dagens konkurrenssituation
Attityders resultatpåverkan
Servicebegreppet
Resultat och förväntningar
Säljetik

Dag 2

Säljprocessen
Tre säljsituationer
Frågemetodik
Enkel försäljning
Tre avslut

Metod

Deltagarna arbetar under utbildningen med den egna tjänsten och den egna situationen. Utbildningen genomförs som träningsseminarium där teori och praktik varvas.

Endast deltagare från företagshälsovården deltar, vilket ger utmärkta möjligheter till benchmarking och erfarenhetsutbyte.

Utbildningens längd

2 dagar i internatform, kvällsarbete ingår. Dag 1, 9-17, dag 2, 8-16.

Utbildningsdatum 2010

7 - 8 april
6 - 7 maj
7 - 8 oktober
11 - 12 november

Utbildningens pris

12 500kr. exkl. moms, resor, kost och logi.