

# Sälj Hälsan

## Målgrupp

VD, marknadschef, kundansvarig eller annan säljansvarig.

## Utvecklingsmål

Du ska bli effektivare i ditt säljarbete av företagsavtal och tilläggstjänster.

Du ska bättre förstå och kunna driva den process som leder din företagshälsovård till fler och lönsammare affärer.

## Innehåll

### Steg 1

Säljprocessen  
Resultatfaktorer  
Attityder  
Bokningssamtal  
Tid, mål, agenda  
Företagspresentation  
Återbesök

### Steg 2

Analysprocessen  
Frågemetodik  
Aktivt lyssnande  
Komplex försäljning  
SPÖ – en frågeteknik  
USP – säljfördelar  
Idé T – skapa frågor

### Steg 3

Offertprocessen  
Köpsignaler  
Avslutstekniker  
Bemöta invändningar  
Prisinvändningen  
Ekonomiska kalkyler  
Säljande support

## Metod

Deltagarna arbetar under utbildningen med det egna företaget, de egna produkterna 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

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

## Utbildningsdatum 2010

### Steg 1

11 - 12 mars  
23 - 24 september

### Steg 2

15 - 16 april  
28 - 29 oktober

### Steg 3

20 - 21 maj  
2 - 3 december

## Utbildningens pris

45 000kr. exkl. moms, resor, kost och logi.