

## Kurs 1



”Bestselgerens 24 salgsferdigheter” går vi igjennom den generelle salgs- og servicekommunikasjon i de 24 salgsferdighetene fra strategisk planlegging til oppfølging av kunden.

De kritiske faser og suksessformler gjennomgås med konkrete eksempler. Du lærer aktiv lytting, og får innføring i samtalestrategi og spørreteknikk for å kartlegge kundens behov og nytteverdi. Bruk din tonalitet og kroppsspråk for å vinne kundens tillit. Ordene du uttaler er mindre viktig. Det er måten du går frem på som avgjør salget. Kast ikke bort tida de på uproduktivt salg. Finn frem til beslutningstaker og varme kunder på en målrettet og effektiv måte.

Bestselgeren er hjertet i ethvert firma. Uten dyktige salgs- og servicemedarbeidere dør organisasjonen. Effektive selgere og gode servicemedarbeidere er avgjørende for enhver forretnings økonomiske bunnlinje. Syv prosent av selgerne står for 80 prosent av salget. Det er bare de som behersker alle fasene som lykkes.

Du får en gratis VAK-test “Sansebasert analyse” slik at du finner ut om du er visuell, auditiv eller kinestetisk dvs. om du først og fremst bruker øyne, øre eller hud for å oppfatte verdenen. Du vil kunne få mange nyttige tips og råd for å få kontakt med kundene og hjelp til å bruke dine sanser for å sense kundens kjøps signaler. Vi går systematisk gjennom hva som skal til for å lykkes i å lage en strategisk plan for salget, håndtere det første møte, argumenter for produktet, presentere produktet, oppnå gode priser, unngå for store rabatter, håndtere innvendinger og lukke salget.

Det siste innen hjerneforskning er tatt med for å lette innlæringen. CITO-metoden brukes for å huske de 24 salgsferdighetene.

Kurset (treningen) henvender seg først og fremst til alle som er nye innen salg og service. Også de med erfaring, kan ha glede av å delta her. Vi garanterer at alle som deltar vil lære noe nytt, uansett alder, erfaring og stilling.

Lær deg å si nei til salg du ikke har råd til å vinne. Hvordan oppnår du kundens varige tillit og hvor viktig er servicekvalitet for mer salg og gjenkjøp. Her lærer du forhandlingsstrategi og unngår å gå i de klassiske fellene Budsjettbløffen, bundet mandat, rent prispress, trekantauksjon, den vennlige gest, trålen, slowboat, salami-metoden og snill gutt – slem gutt. Lær om hva som skal til for å passere de fire salgshindrene. Kunden står ofte i en kryssild av mange ulike interesser. Lær deg å lese kunden og finn ut hvilke atferd som selger. Hva gjør du for å få kunden til å overta kjøpsprosessen.

En salgssamtale skal være som et miniskjørt: lang nok til å dekke det meste. Kort nok til å opprettholde interessen. Det brukes et friskt og direkte språk. Deltakermanualen er rikelig illustrert bl.a. med tankekart og kreativ fotokunst.

