

FSK SALES ACADEMY | ÖPPEN UTBILDNING

Times are changing – Maximera din säljpotential!

En utbildning för alla som jobbar med försäljning på fältet och som vill se förändring i resultat & i kundmötet.

The times they are a changing sjöng nobelpristagaren Bob Dylan redan 1964. Lika sant då som nu. Många företag och organisationer upplever just nu att spelplanen förändras. Instabil omvärld, stigande räntor, stigande energipriser, materialbrist och andra yttre faktorer som vi i ärlighetens namn inte kan påverka. Så låt oss i stället fokusera på det som vi kan påverka. Hur ska du utveckla och förändra dina beteenden och ditt sätt att arbeta för att vinna matchen i matchen mot dina konkurrenter.

MÅLGRUPPER

Utbildningen riktar sig till medarbetare i organisationen som arbetar med proaktiv bearbetning av kunder och kundämnen. Oavsett om du jobbat med försäljning på fältet under lång tid eller precis har börjat så är detta utbildningen för dig. Vi tror att du redan idag genomför kundbesök på plats hos kunden eller via digitala möten. Utbildningen riktar sig till personer som vill stärka sin roll på en alltmer utmanande marknad. Du jobbar troligen idag som Säljare, KAM, VD i mindre/mellanstort bolag, Ägare i mindre/mellanstort bolag eller som Affärsutvecklare.

UTBILDNING SINNEHÅLL

- Hur skapar vi en bra kundupplevelse?
- Struktur och processer är bra och nödvändiga för oss som jobbar med försäljning. Struktur skapar tid och hjälper dig att nå dina mål. Värdebaserad försäljning bygger på en initial strategi och kundvärdesanalys. Vilka kunder ska vi fokusera på? Time management – tydliga mål, struktur, planering och prioritering. Få ut maximalt av din tid.
- Värdebaserad försäljning – Lär dig skilja på vad du säljer och vad kunden köper. Priset är vad kunden betalar. Värdet är vad kunden får.
- Värdebaserad försäljning på taktisk nivå. Bokning. Varför ska kunden träffa dig? Hur särskiljer du dig från dina konkurrenter? Att ringa in kundens problem. Systematisk frågeteknik. Offerter, Uppföljning och att stänga affären.
- Det perfekta säljsamtalet.
- 8 tips så lyckas du i kundmötet!
- Bygg ditt professionella varumärke och nå nya kunder via LinkedIn.
- Att sälja och kommunicera till olika generationer på arbetsmarknaden.
- Att möta kunden genom företagets värderingar.

UTBILDNINGSFORM

Utbildningen genomförs främst som lärarledda kurstillfällen, men innehåller även självstudier. Atmosfären är öppen och bygger på ett högt engagemang och deltagande. Utbildningen kommer att beröra försäljningsprocessens olika delar. Utbildningen sker med en kursansvarig tränare och specialister inom utvalda områden. Vi lär ut teori och begrepp men lägger ännu större vikt vid praktiskt genomförande så att deltagaren omgående efter avslutad utbildning kan omsätta sina tränade färdigheter.

MÅL MED UTBILDNINGEN

Som säljare, affärsutvecklare eller kundansvarig spelar vi ofta våra matcher på bortaplan. Idag sker även många möten i det digitala rummet via Teams, Zoom eller Google Meet. Utbildningen ger dig kunskap om hur du får ut maximalt av ditt kundmöte. Detta genom ökad självkännedom och ditt agerande före, under och efter kundmötet.

BOKA & ANNAT PRAKTISKT!

Omfattning: Utbildningen är på 2 dagar.

Deltagare: Maximalt 12 deltagare per kurs.

Plats för genomförande:

Varberg, Värnamo, Jönköping, Halmstad.
Vid önskemål kan utbildningen företagsanpassas.

Teknik: Bärbar dator och mobiltelefon.

Utbildare: FSK Academy genom FSK Group AB.

Ansvarig FSK Academy: Mikael Malmqvist
mikael.m@fskgroup.se eller 070-428 68 41

Anmälan: Mejla mikael.m@fskgroup.se
Fika och lunch ingår båda dagarna.

Investering: 18'900kr/deltagare

"FÖR ATT BLI BÄST PÅ DET MAN GÖR MÅSTE MAN TRÄNA"

Låt oss träna tillsammans!