

Försäljning - Grundkurs

För att bli en lönsam säljare krävs goda kunskaper i hela köp- och säljprocessen.

Mål

Förstå din roll som säljare, kunna genomföra ett säljbesök/säljsamtal samt få ökad kunskap i kommunikationsteknik.

Målgrupp

Nya säljare som vill förbättra sina kunskaper och stärka sin roll som säljare.

Innehåll

- Planering och genomförande av säljbesök eller säljsamtal.
- Kommunikationsteknik – bygga upp ett förtroende till kunden, lära sig tyda köpsignaler.
- Styra kunden med rätt frågeteknik.
- Kundvård – skapa en bra relation till kunden och även bibehålla den på lång sikt.

Genomförande

Teoretiska genomgångar som varvas med praktiska övningar bl a rollspel. Utbildningen anpassas efter kundens önskemål och pågår under 4 – 16 timmar eller enligt överenskommelse.

För mer information, välkommen att kontakta oss på 08-545 160 20 eller info@kunskapsbolaget.se!