

Værdiskabende salgsforløb

Salgstræning: Få salgsmødet i hus og afhold det med størst effekt

Salg er et vigtigt redskab i din værktøjskasse for at sikre din virksomheds succes. Der er mange udfordringer i salgsarbejdet og det er derfor vigtigt at din værktøjskasse indeholder de rette værktøjer, så du nemt får et møde i hus samt afholdt det med stor effekt på din virksomheds salg. Det hjælper vi dig med på to dages målrettet salgstræning i 'Værdiskabende salgsforløb'.

Begge dage foregår som en vekselvirkning mellem undervisning og konkrete øvelser, og du får ny viden, som du kan tage med hjem og anvende i dit salgsarbejde. Kurset er opbygget omkring to hoved-temaer.

Dag 1: FÅ SALGSMØDET I HUS

- Få indsigt i din egen DISC-profil* og hvad det kan bruges til.
- Bliv klogere på, hvorfor dine kunder køber.
- Lær spørge- og argumentationsteknik samt styring af samtalen.
- Få viden om mødebooking via telefon og andre platforme.

* DISC er en personanalyse, der udvikler selvindsigt og kommunikation, hvilket man har stor fordel af i forbindelse med salg.

Dag 2: AFHOLDELSE AF SALGSMØDET

- Arbejd med forberedelsen og åbningen af mødet.
- Lær spørgeteknik og hvordan du læser kundens behov.
- Få indsigt i samtalestyring og behandling af indvendinger undervejs.
- Bliv klogere på afslutningsmetoder og hvordan du lukker ordren.

Praktisk

TID & STED

Dag 1: Mandag den 4. maj 2020 kl. 8.00-16.45
Dag 2: Torsdag den 4. juni 2020 kl. 8.00-16.45

Forskerparken 10, Centerbygningen, 5230 Odense M

Inden kurset gennemfører du din egen DISC-analyse online og får tilbagemelding.

TILMELDING

Tilmeld dig senest den 21. april 2020 på https://ehfyn.dk/vaerdiskabende_salgsforlob_2dage

Max 10 deltagere på holdet

PRIS

Pris pr. deltager er 5.975 ekskl. moms, inkl. forplejning

Faktura fremsendes inden kursusstart. Registreret betaling senest den 1. maj 2020 er en forudsætning for kursusdeltagelse.

YDERLIGERE INFORMATION

Bjarne Sørensen, forretningsudvikler, Erhvervshus Fyn på 25 50 53 18 eller bs@ehfyn.dk

Jesper Holst-Egede, forretningsudvikler, Erhvervshus Sydjylland på 25 50 53 04 eller jhe@ehsyd.dk

Kurset er udarbejdet i samarbejde med Kjeld Morsbøl fra Morsbøl & Partnere, der har fokus på praktik og at sælgeren/salgschefen kan gå hjem og implementere værktøjerne fra træningen direkte i virksomheden.

Værdiskabende salgsforløb

Program mandag den 4. maj Dag 1: Sådan får du salgsmødet i hus

08.00 Velkomst og kaffe

V/ Bjarne Sørensen, forretningsudvikler, Erhvervshus Fyn

08.15 Hvad fortæller din DISC-analyse, og hvad kan du bruge det til?

Hvordan håndterer vi de forskellige typer, vi møder, og hvordan tilpasser vi vores budskaber?

09.15 Hvad er salg og service, og hvornår er der behov for sælgere?

Nogen virksomheder gør det bedre end andre – hvorfor? Og hvad kan VI gøre bedre i kommunikationen med vores kunder?

10.30 Hvorfor køber dine kunder?

Oftest glemmer sælgeren KUNDENS grund til at købe vores produkt, og "overfalder" ham med produktinfo – hvordan opbygger vi unikke argumenter for hver enkelt kunde?

12.00 Frokost

12.45 Salgskommunikation (spørge- og argumentationsteknik, styring af samtalen)

Nogen mennesker er bare dygtigere til at kommunikere, men er det en evne, der kan optrænes? Vi arbejder med sælgerens vigtigste værktøj – din kommunikation – med fokus på, hvordan du gennemfører det bedste mulige salgsmøde

15.00 Mødebookning via telefon og andre platforme

Hvordan får vi så mødet i hus? Hvilke argumenter er det, der virker? Og hvilke platforme skal vi benytte os af? Vi arbejder med såvel gode argumenter som med en skabelon, der gør det lettere at løfte røret og komme i gang.

16.15 Onlinemarkedsføring

Onlinemarkedsføring kan være en væsentlig kilde til at skaffe salgsleds. Vi beskriver, hvordan du kan kombinere onlinemarkedsføring med opbyggende salg.

16.45 Tak for denne gang

Afrunding og introduktion til dag 2.

Program torsdag den 4. juni Dag 2: Sådan afholder du salgsmødet

08.00 Velkomst og kaffe

V/ Jesper Holst-Egede, forretningsudvikler, Erhvervshus Sydjylland

08.15 Forberedelse og åbning af mødet

Alt for mange sælgere afholder salgsmøder "fra hoften" uden særlig forberedelse – og det er spild af alles tid! Hvordan forbereder du dig bedst muligt inden mødet, og hvilken kommunikation har du med kunden for at "forventningsafstemme"?

10.00 Spørgeteknikker og argumentation

Hvilke typer spørgsmål skal jeg stille = hvilken information har jeg brug for? Og hvordan argumenterer jeg for min løsning uden at være en "højt læsende brochure"?

11.00 Samtalestyring og behovsanalyse

Mange sælgere kaster sig over produktsnakken fra første minut. Det betyder, at der kun bliver et forhandlingsargument til sidst, nemlig prisen. Hvordan undgår vi det, og hvordan får vi endnu mere at vide om kundens forretning (så vi kan sælge endnu mere)?

12.00 Frokost

12.45 Hvilke argumenter til hvilken type kunde?

Vi har alle forskellige KPI'ere og succeskriterier. Derfor findes der ingen standard-argumenter i et værdiskabende salgsforløb! Men hvordan bygger vi det perfekte argument til den enkelte kunde?

14.00 Behandling af købssignaler og indvendinger

Lige gyldigt hvor dygtige vi synes vi er, vil der næsten altid komme indvendinger. Og hvad er en indvending? Modstand mod køb eller et købssignal? Vi arbejder med, hvordan vi vender indvendingen til et købssignal, og kommer tættere på ordren!

15.00 Afslutningsmetoder og individuelle handlingsplaner

Hvornår og hvordan spørger jeg efter ordren? Mange sælgere lytter ikke til købssignalerne, og taler sig derfor ud af opgaven. Vi arbejder med at "lukke ordren" og fastlægger individuelle handlingsplaner.

16.45 Afslutning af dette forløb

Hvad gør jeg nu? Hvordan sikrer jeg mig et værdiskabende salgsforløb?

