

PROFESSIONELL FÖRSÄLJNING

Försäljning innebär betydligt mer än att kunna beskriva de finesser och fördelar som en produkt eller en tjänst har. Som säljare behöver du vara rådgivare, agera flexibelt och kunna anpassa lösningar efter kundens behov.

I Professionell Försäljning lär du dig en säljprocess som du inte hittar någon annanstans. Den hjälper dig att använda din tid effektivt, identifiera nya affärsmöjligheter, hur du bokar möten med potentiella kunder och skapar attraktiva lösningar. Processen hjälper dig även att strukturera vad du säger i dina möten.

Men om det här var allt som du fick ut av programmet skulle du bara komma halvvägs i din försäljning. Någonting som är lika viktigt som din produkt eller tjänst är hur du pratar med din potentiella kund, vilket intryck du gör och din förmåga att skapa bra relationer.

För att sälja behöver du uppträda säkert och förtroendeingivande, presentera dina lösningar på ett entusiastiskt sätt och kunna leda samtalen i den riktning du önskar.

Professionell Försäljning är det enda program som ger dig de avgörande ingredienserna för att kunna lyckas med din försäljning, då det här är det enda program som innehåller Dale Carnegies väl beprövade principer som garanterat skapar resultat. Du kommer inte bara att få en större förståelse för försäljning, utan programmet gör även att du går från ord till handling. Framgångsrika säljare gör det som konkurrenterna inte vågar, vill eller kan. När du implementerar våra verktyg i din vardag, tillsammans med din kunskap, kommer du att ha det som krävs för att vilja, våga och kunna.

FORMAT

Programmet består av åtta tillfällen med fyra timmar per avsnitt. Att programmet sträcker sig över en längre tid gör att du får möjlighet att träna på tekniker och verktyg mellan avsnitten. Det tillkommer även ett individuellt samtal innan du påbörjar programmet, en avstämning efter halva tiden, samt stöd mellan avsnitten.

VILKA SKA DELTA

Du som arbetar med försäljning – vare sig du precis har börjat som säljare eller jobbat en längre tid – får tekniker som gör att du hanterar säljprocessen mer effektivt och påtagligt förbättrar dina säljresultat.

TRÄNA DIG ATT

- förstå och använda en väl beprövad säljprocess som skapar bättre samarbeten med dina kunder
- knyta kontakter med beslutsfattare
- visa tillit till dig själv och till ditt företag
- skapa förtroende
- ställa de rätta frågorna
- få ett åtagande från kund
- påverka samtal så att du når en överenskommelse som är fördelaktig för båda parter
- följa upp på ett sätt som skapar ytterligare säljmöjligheter
- hantera och svara på invändningar med självförtroende
- utveckla en motiverande personlig vision
- kontinuerligt söka nya affärsmöjligheter och hålla din sälj-pipeline välfylld

KONTAKT

www.dalecarnegie.se
info@dalecarnegie.se



PROFESSIONELL FÖRSÄLJNING

FÖRETAGSANPASSADE PROGRAM

I ett företagsanpassat program skräddarsyr vi vår träning och metodik för ert företag. Det första steget är att vi tillsammans tar reda på var organisationen befinner sig idag, och i nästa steg identifierar vi vart organisationen ska. Det gör att vi skapar en lösning som möter ert företags specifika önskemål och behov. Kontakta ditt närmsta Dale Carnegiekontor så berättar vi mer om vilka lösningar vi kan erbjuda ert företag.

ISO-CERTIFIERING

Dale Carnegies utveckling av produkter och instruktörer är ISO 9001:2000 certifierade av Bureau Veritas Quality International (BVQI).

BVQI är ett internationellt erkänt och respekterat certifieringsföretag som tillhandahåller objektiv tredjepartsanalys två gånger per år. Vår ISO 9001:2000 certifiering omfattar produktutveckling, utvärdering, Carnegie University – utveckling av instruktörer och certifiering, intern säljträning, företagsanpassade lösningar och interna konsultativa processer.

KONTAKT

www.dalecarnegie.se
info@dalecarnegie.se

PROGRAMMETS INNEHÅLL

Avsnitt ett

Sätta upp mål med programmet
Planering och organisationsförmåga

Avsnitt två

Hitta nya affärsmöjligheter
Skapa förtroende i första kontakten

Avsnitt tre

Skapa förtroende och agera professionellt
Skapa intresse och göra behovsanalys

Avsnitt fyra

Utveckla effektivare frågeteknik
Analys av affärsmöjligheter, utveckla en lösning

Avsnitt fem

Presentera en lösning
Utvärdering och förhandlingar

Avsnitt sex

Motivera genom känslomässiga motiv
Få åtagande och göra uppföljning

Avsnitt sju

Bemöta invändningar
Knyt ihop hela säljprocessen

Avsnitt åtta

Tillämpa säljprocessen
Nästa steg till fortsatt utveckling

DALE CARNEGIE

- har utvecklat människors förmåga att prestera bättre inom kommunikation, presentation, försäljning och ledarskap sedan 1912
- har diplomerat över sju miljoner personer i världen
- finns i över 75 länder. I Sverige finns vi i Stockholm, Göteborg, Malmö och Helsingborg
- har både företagsanpassade lösningar och öppna program
- har en ISO-certifierad process för att licensiera Dale Carnegieinstruktörer
- säkerställer bestående resultat genom att följa upp deltagarna både när programmet pågår och en tid efter avslutningen