



## Bara den bäst utbildade säljaren ger toppresultat, nu för endast 14.900:-

Känner du igen något av detta?

Hur kommer det sig att många av dagens säljutbildningar och alla dessa affärsböcker åstadkommer så små förändringar i vad säljande personal faktiskt gör?

Klyftan mellan insikt och handling handlar ofta om (o)förmågan att omsätta kunskaperna i handling.

Kunskap som erhållits i handling tar bort klyftan mellan det man vet och det man gör.

Vår säljutbildning har en unik pedagogisk modell som innebär att deltagarna får träna på varje moment i säljprocessen mellan kurstillfällena. Innehållet i kursplanen fokuserar uteslutande på praktisk användbarhet. Utbildningen pågår under 6 veckor och vi träffas vid tre tillfällen á 8 timmar. Mellan våra möten distanscoachar vi deltagarna alla dagar i veckan.

### Intern säljutbildning 3 dagar och distanscoachning i 6 veckor (minimum 3 deltagare)

1. Ökad förståelse för säljprocessen och detaljerna som styr resultaten
2. Effektiv och kvalificerad bokning av egna kundmöten
3. Bästa strategin för utförande av mötet med ny potentiell kund
4. Bästa strategin mot order - presentation, behovsanalys och avslutsteknik
5. Aktiv strukturerad försäljning för att få befintliga kunder att beställa mer
6. Avslutning, diplom och personlig fortsatt utvecklingsplan efter utbildningen

### Vad är kundnyttan med detta?

Rätt person i säljprocessen, professionell inskolning till en låg fast kostnad och snabbare lönsamhet.