

Personligt salg

SUCCESSFULD FRA KONTRAKT TIL KONTRAKT

KURSUSBESKRIVELSE

Nedenfor finder du et oplæg på hvordan du i samarbejde med **atFront** kan få endnu mere fokus på Excellent Salg og Service, med det formål at øge omsætningen og få flere tilfredse kunder og medarbejdere.

Medarbejdernes motivation og evner til at tænke salg og service som en helhed, er derfor afgørende for virksomhedens konkurrenceevne.

Kurset tager udgangspunkt i deltagernes dagligdag og aktuelle situation, og kursets teoretiske budskaber fremstilles i enkle og anvendelige modeller. Undervisningen har et højt aktivitetsniveau, er dialogorienteret og deltagerne aktiveres med øvelser og stærk fokus på implementering.

MÅLGRUPPE

Sælgere der vil forbedre deres færdigheder i salget, specielt med fokus på den kontakt og interesseskabende dialog.

MÅL

At arbejde målrettet med anvendelige teknikker til at forbedre dine færdigheder i salgets tre faser: planlægning, gennemførelse og afslutning.

At forbedre dine salgsresultater og kunne målrette dine salgsargumenter.

UDBYTTE

Du vil være bedre til at skabe og fastholde interesse for virksomhedens produkter.

Du vil skabe bedre relationer og gøre kunden mere sikker og tilfreds.

Du vil forbedre dine salgsresultater og kunne målrette dine salgsargumenter.

Du vil kunne styre salgsdialogen bedre og med kendskab til kundens personprofil, være bedre i stand til at påvirke kunden positivt.

INDHOLD

- Kontaktfasen – hvor god er du til at skabe sympati og tillid?
- Den proaktive sælger vs. den reaktive sælger.
- Kontakt og interesseskabende spørgsmål.
- Behovsafdækningen – bl.a. – informationssøgende spørgsmål, identificere potentialet – find "guldet" hos kunderne.
- Behovsaktivering via motiverende kommunikation.
- Systematisk opbygning af salgsargumenter.
- Personprofiler: er du den entusiastiske papegøje eller den kloge ugle. Gennem selvtest lærer vi egen profil at kende, men identificere også kundens profil og betydningen for salgsargumenterne.
- Salgsdialogen – fra kontakt til kontrakt – det handler om struktur og styring.
- Den excellente salgssituation.

EKSEMPLER PÅ UDDANNELSESFORLØB

ANALYSE, SITUATIONEN HER OG NU

- On site observation af indsatsen.
- Mystery shopping ved den enkelte sælger.
- Interview med sælger for at afdække de største udfordringer de ser i kontakten med kunderne.

IMPLEMENTERING

- On site coaching af den enkelte salgsmedarbejder.
- Hvordan anvendes de tillærte kompetencer i praksis.
- Forbedrings potentiale identificeres.
- Evaluering og feedback til sælgerne.

OPFØLGNINGSDAG MED FOKUS PÅ EVALUERING OG NEXT STEP

- Hvordan er det gået?
- Hvad er gået godt, og hvordan kan vi fastholde dette?
- Hvad er gået mindre godt? Hvordan korrigerer vi?
- Hvad skal vi gøre mere af fremadrettet?
- Hvad bør vi gøre mindre af?
- Hvad ønsker du at opnå? Hvad er vores næste mål?
- Hvornår evaluerer vi næste gang?
- Hvordan fejrer vi succeserne?
- Hvad skal være dine første skridt?
- Hvornår tager du det første skridt?

VARIGHED

Kursus 3 dage inkl. opfølgingsdagen.

Analyse 2 dage.

Implementering 2 dage.

TILSKUD

atFront har en samarbejdsaftale med Vejle Handelsskole, hvilket åbner en mulighed for at søge VEU-godtgørelse for medarbejdere, der ikke har gennemført en længere videregående uddannelse. Læs eventuelt mere på www.veu.dk.

VEU satsen for 2010 er kr. 752,- pr. uddannelsesdag pr. støtteberettiget deltager.

Kursuscenter Vejle Handelsskole beregner et kursusgebyr på kr.174,- pr deltager pr. dag.

Der tages forbehold for evt. lovændringer.

Bemærk:

atFront har ingen indflydelse på VEU-godtgørelsen der udbetales på baggrund af deltagerantal, kursusdeltagerens uddannelsesniveau, og det til en hver tid gældende regelsæt fra undervisningsministeriet.

Kontakt Jens Løvstrøm for nærmere information.