

Försäljningsutbildning - 1 dag

En rolig, utvecklande och inspirerande utbildning för dig som vill skapa goda affärer.

Om utbildningen

Att skapa varaktiga och lönsamma affärer är otroligt viktigt för ett företags fortlevnad. Försäljning är inte bara summan av olika tekniker utan det är förmodligen framförallt mötet mellan två olika människor. Vilka intressen har dessa? Hur kan vi hjälpa till att tillmötesgå dessa intressen? Löser vi ett problem för kunden? Är detta en bra affär? Vi går igenom:

- försäljningsprocessen
- tekniker som kan vara till hjälp i försäljningsprocessen.
- hur vi kan hitta och analysera kundprospekt.
- hur jag fungerar i förhållande till olika försäljningssituationer.
- hur man skapar mer trygghet i försäljningssituationen.

Målgrupp är medarbetare som har i uppdrag att initiera och avsluta affärer. Syftet är att ge medarbetaren olika instrument som denna kan använda i sin yrkesroll. Lämplig grupp 6-10 personer.

Tid

09.00-16.30

Kontakt

Niklas Österberg

Telefon: 070-318 38 00

E-mail: Niklas.osterberg@masoko.se

Läs även mer på: www.masoko.se

Masoko AB tillhandahåller kvalificerat strategiskt stöd i marknadskommunikation för att förbättra dina kommande och befintliga kundrelationer. Vi hjälper er i allt från utbildningar i försäljning och kundbemötande till kvalificerad och kostnadseffektiv webbutveckling.