

2

Mersalgskursus



Alle vores undervisere i salgskurserne er erfarne specialister med forretningsforståelse, og en lang karriere indenfor salgsbranchen.

2. Mersalgskursus

Overbygning til Salgskursus 1. "Den Professionelle sælger"

Tillykke med salget!

Men fik du hele salget i hus?

Hvor meget var kunden egentlig klar til at købe for? Det er sjældent sælgere kan svare på dette spørgsmål!

Meget ofte kunne sælgeren have solgt for 25 eller 100% mere, eller sagt på en anden måde: Taber du omsætning hver gang du sælger?

På mersalgskurset arbejder vi med alle 3 Mersalgskategorier

- Komplementærsalget
- Krydssalget
- Levelsalget



Mål

Deltageren kan gå meget dybere ind i behovsafdækningen af kunden.

Deltageren kan afdække kunden erkendte og uerkendte behov – Udtrykte og uudtrykte behov. På den måde kan sælgeren forstærke eller vække latente eller kendte behov hos kunden.

Mersalg

Vi arbejder metodisk og systematisk med analysering af kundens behov, og deltagerne kan identificere forskellen mellem: Effekten og Årsagen, for derved at kunne tilbyde den optimale løsning, herunder økonomisk argumentation.

Mersalgresultaterne er meget målbare, og kan dokumenteres allerede dagen efter kurset.

Varighed: 1. Dag hvis du har gennemført salgsuddannelse 1. "Den Professionelle sælger"

Varighed: 2 dage.

