

1

Salgskursus



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

1. Den Professionelle sælger – Salget og de 4 salgsfaser

Ønsker du en grundig forståelse af det personlige salg? Her får du en righoldig værktøjskasse til salgets opbygning fra A-Z. Salgsuddannelsen arbejder med kravene til den professionelle sælger med udgangspunkt i kendskabet til den systematiske salgsteknik og salgssamtale, med særligt fokus på professionelle kunderelationer.

- Uddannelsen omfatter de grundlæggende salgsteknikker og salgspsykologi.
- Deltagerne får en forståelse for salgets 4 obligatoriske faser.
- Deltagerne kan herefter afdække kundens behov ved hjælp af behovsanalysen, udvidet spørge og kommunikationsmetodikker.
- Deltagerne kan herefter forstå kundens købsmotiver, og yde en målrettet kundedialog.

Mål

Deltageren kan afdække kundens behov via en salgssamtale for efterfølgende, at præsentere en hensigtsmæssig løsning for kunden. Deltageren kan overskue og styre salgssamtalen, og er i stand til at optimere salgsprocesser, optage og fastholde kontakten med kunden samt afslutte det personlige salg.

Hvad er Salg?

Kend din Kunde - Forberedelsen - Informationsmuligheder - Planlægning af salgsforløbet - Hvordan tager jeg kontakt til kunden? kvalificering af kunden - Retningslinjer for mødebookning - Åbningstale - Salg og kommunikationsteknikker.

Salgssamtalens 4 faser:

- **Kontaktfasen**
Etablerende og uddybende kontakt
- **Informationfasen**
Afdække kundens ønsker og behov - Behovsanalysen - Spørgehjulet - Hvad er det vi skal søge information om? HV-Spørgsmål til spørgehjulet - Tragten/Rusen: Borespørgsmål og kroge, Kommunikationsteknikker, spørgeteknikker og afslutningsteknikker, som kan anvendes i forbindelse med personligt salg. Lytte aktivt - Vi lytter på 4 forskellige måder, når vi kommunikerer. Lytte informations & købssignaler - Observere kropssproget.
- **Argumentationsfasen**
Kundens ønsker & behov - KUEFU - Modellen: Konsekvenser, Ulemper, Effekt, Fordele og Udbytte ved produktet eller servicen - Værdiafprøvning af Kundens ønsker & behov
- **Indvendinger:**
Hvad er en indvending - Behandling af indvendinger/modstand mod at købe.
- **Afslutningsfasen: - Afslutningsteknikker**
Styr mod beslutningen - Sammenfatning af delaccepter - Købssignaler - Beslutningsprocessen
Lukning ordren - Få ordren



Varighed: 2 dage.