

3 SPIN Salgskursus



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

3. SPIN Salgskursus

Overbygning til Salgskursus 1. "Den Professionelle sælger"

SPIN arbejder med kravene til den topprofessionelle sælger som allerede har salgserfaring med behovsanalysen og salgets 4 obligatoriske faser.

Mange sælgere gør livet svært for sig selv, ved at præsentere produkter og fremlægge løsninger for kunden, før kunden er *mentalt* indstillet på, at forstå behovet for en løsning og efterfølgende ønsker at købe løsningen.

Som sælger må vi gøre os klart, at kunden må selv: *Se* – opleve og *erkende mangler* ved sin nuværende situation, *før* vi kan tilbyde en løsning, der vil blive accepteret af kunden.

De kunder *DER SELV* uopfordret udtrykker mangler og utilstrækkeligheder og belyser alle aspekter, er desværre sjældne at møde. Her gør SPIN hele forskellen.

Mål

Deltageren kan gå dybere ind i afdækningen af kundens **Situation**. Få kendskab til **Problemer** eller utilfredshed som kunden måtte have i relation til den opgave, som du kan løse. På den måde kan sælgeren forstærke eller vække latente eller kendte behov hos kunden. Udvikle problemstillingen via **Indvirkende spørgsmål** således, at kunden både ser og oplever et behov for en forandring af den nuværende situation. Behovet skal være stærkt nok til, at ønsket om en forandring. **Nytteværdi spørgsmål** fører til værdien og fordelene ved sælgerens løsningsforslag som fører til køb.

Indhold

- Uddannelse i SPIN teknikken og salgopsykologi.
- Deltagerne får en dyb indsigt og forståelse for menneskets behov.
- Deltagerne kan herefter afdække kundens behov ved hjælp af avanceret SPIN-teknik
- hvor kunden oplever og erkender sit behov for en løsning.

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

Varighed: 2 dage.



Artac Business
Industrikrogen 8
2635 Ishøj

Telefon 7070 1799
www.artac.dk
info@artac.dk