

För alla som möter eller
kommunicerar med kunder
och potentiella kunder

- HUMOR
- IGENKÄNNING
- AHA-UPPLEVELSER
- VERKTYG
- KUNSKAP

SÄLJANDE KOMMUNIKATION

Säljkursen för dig som i första hand arbetar med något helt annat



**VÄLKOMMEN PÅ VÅR
UTBILDNINGSDAG**



Stockholm
6 dec

HAR DU KONTAKT MED POTENTIELLA KUNDER? SE DIG SOM EN SÄLJARE!

Detta är kursen för dig som i första hand arbetar med något annat än försäljning. Dock jobbar du på ett företag och därför är du faktiskt också en representant för ett varumärke och produkt eller tjänst – alltså en säljare.

Den här endagskursen kommer att ge massor av aha-upplevelser, tankeväckare och verktyg till alla som har låtit försäljningen komma i andra hand.

Försäljning är den absolut viktigaste pusselbiten i alla företag. Därför måste alla anställda ha grundläggande kunskaper om försäljning. I den stenhårda konkurrens som råder, behöver alla på ett företag som har externa kontakter vara säljmedvetna och slipa på färdigheter som leder till merförsäljning och fler och bättre affärer.

Lär dig identifiera affärsmöjligheter och bidra till att både kunden och din chef i slutändan blir nöjda. Den här kursen lär dig att på finurliga sätt höja kundupplevelsen, öka merförsäljningen och minimera ekonomisk skada – samtidigt som ALLA blir mer nöjda!

Under kursen varvas teori med roliga övningar. Skratt blandas med konkreta verktyg som deltagarna kan applicera direkt efter kursen.



Eric Thyrell

Eric är föreläsaren som stått på scenen i olika former sedan barnsben. Detta märks tydligt i hans mycket underhållande och fängslande sätt att föreläsa. Han har studerat ledarskap på Harvard business school, samt jobbat som chef och ledare.

Eric var nominerad till årets talare 2019, samt är även för tredje året i rad med på listan över de mest populära talarna i Sverige.

→ TILL DIN CHEF

- Skapa en samsyn på företaget där alla med kundkontakt ser sig som potentiella säljare
- Låt dina anställda hitta motivationen till försäljning och ett ännu bättre kundbemötande
- Säkerställ att din personal ser merförsäljning som god service
- Låt personalen lära sig att ställa frågor som leder till fler och bättre affärer
- Ge dina medarbetare möjligheten att med enkla medel skapa en ännu bättre kontakt med nya och gamla kunder

OBS!

Jobbar du på ett privat företag? Då är du faktiskt i viss mån en säljare oavsett vilken titel du har. Under denna heldag så lär du dig kneperna som gör att du kan representera ditt företag på ett ännu mer framgångsrikt sätt! Servicemedarbetare, administratör, projektledare eller chef – rusta dig för att identifiera och ta tillvara på säljchanserna som uppstår i vardagen!

PROGRAM

**TA MED
KOLLEGORNA!**
GÅ 5 BETALA FÖR 4

PROGRAM

Vem är säljare?

- Vanliga fördomar om vad försäljning är
- Alla är vi säljare och alla kan sälja
- Förmågan att oavsett roll skapa smarta win-win för ditt företag och kunden

Anpassa din kommunikation och vinn kundens förtroende

- Varför är personlig service och ett trevligt bemötande viktigare än någonsin?
- Förmågan att anpassa sitt sätt att kommunicera efter kundens
- Merförsäljning är lika med bra service!

Identifiera de säljtillfällen som dagligen riskerar att missas

- När ska man fråga om kunden vill köpa?
- Förmågan att etablera en ny relation på mindre än en minut
- Rädslan för att misslyckas är ofta större än lusten att lyckas
- Konsten att ställa de frågor som leder till avslut och ökad försäljning
- Det första intrycket - så lägger grunden för en bra relation!
- Gamla kontakter? Så lägger du grunden för en ännu bättre relation framåt

Så jobbar de bästa! Generera nya ambassadörskunder med enkla medel

- Duktig på ditt jobb men sämre på att sälja?
- Vad skiljer en dålig säljare från en bra?
- Konsten att hantera invändningar
- Konsten att överträffa en kunds förväntningar och vinna lojalitet



ERIC THYRELL ÄR EN FANTASTISK INSPIRATÖR, MED STOR NÄRVARO OCH HÖG ENERGI. HANS BERÄTTELSE TRÄFFAR RAKT I HJÄRTAT OCH HAN LYCKADES ANPASSA BUDSKAPET EFTER VÅRA BEHOV.

LOTTA EKLÖW, EVENT MANAGER, 3



DET HÄR VAR SPOT ON FÖR OSS, ERICS FÖRELÄSNING KÄNDES I BRÖSTET. SEN KUNDE MAN JU INTE TITTA BORT EN SEKUND, FÖR DET HÄNDE JU GREJER HELA TIDEN.

PETER JANGBRATT, SVERIGECHEF, SCANDIC HOTELS



TACK ERIC FÖR DIN INSATS! DIN FÖRELÄSNING HAR LÄMNAT AVTRYCK HOS OSS. MÅNGA HÄNVISAR TILL INNEHÅLL I DIN FÖRELÄSNING, DET ÄR ETT BRA BETYG.

LINDA-LI CEDERROTH, SVERIGECHEF, SATS



HÅLLTIDER FÖR DAGEN

08:30	Registrering, kaffe/te & smörgås
09:00	Kursen startar
10:20	Kaffe/te
12:00	Lunch
14:20	Eftermiddagsfika
16:00	Avslutning



Hör gärna av dig till mig om du har några frågor!

Varje dag har jag kontakt med våra deltagare och föreläsare. Har du några frågor om kursen, tveka inte att ta kontakt med mig!

John Andersson

john.andersson@kunskapsgruppen.se
031 - 22 24 51 / 0765-424 390

B

SVERIGE
PORTO BETALT
PORT PAYÉ

SÄLJANDE KOMMUNIKATION

Stockholm
6 december

Pris: 4 990 kr (exkl. moms) /person.

Kontakt: Kontakta oss på
info@kunskapsgruppen.se eller ring
kundservice på 031-22 24 50

Lokal: Vägbeskrivning och information
om våra kurslokaler hittar du på vår
hemsida kunskapsgruppen.se

Covid-19: Vi följer myndigheternas
rekommendationer. Läs mer på
www.kunskapsgruppen.se/covid-19

 **KUNSKAPS
GRUPPEN**

**LÄS MER &
ANMÄL DIG!**
KUNSKAPSGRUPPEN.SE

VI GÖR UTBILDNINGAR I TOPPKLASS

Är du vetgirig, men inte fullärd? I så fall är du precis som oss på Kunskapsgruppen. Vi hjälper dig att bli ännu bättre på ditt jobb, genom att erbjuda utbildningar i toppklass med Sveriges bästa föreläsare. Och hela 92 procent av alla som går utbildningar hos oss ger 4 eller 5 i helhetsbetyg. Gör ett klokt val du också – lär dig nytt med oss på Kunskapsgruppen!

VI ÄLSKAR UTBILDNING!

För varje deltagare skänker vi genom Unicef skolmaterial till barn som behöver det. Besök kunskapsgruppen.se för att läsa mer.

Returadress: Kunskapsgruppen Sverige AB, Kungstorget 5, 411 17 Göteborg
Avsändaradress: CityMail – 150419, Box 90108, 120 21 Stockholm

**TRE ENKLA SÄTT
ATT ANMÄLA SIG**



kunskapsgruppen.se



031-22 24 50



info@kunskapsgruppen.se