

Sælgeruddannelsen

Den bevidste sælger



**Vindere i salget har en plan –
tabere har en undskyldning**

I arbejdet med salg og forbedring af performance er det vigtigt, at man konstant træner og udfordrer sig selv for at blive ved med at udvikle sig.

FORMÅL

Formål med uddannelsen

Salg handler om at opbygge relationer. Den bevidste sælger arbejder effektivt med at forstå andre og forstår at tænke og tale værdi og udbytte. Den bevidste sælger mestrer det menneskelige med resultater i fokus.

I dette program kan du vælge lige netop de moduler, der er nødvendige for at skabe mærkbare resultater for dig og din virksomhed.

Udbytte

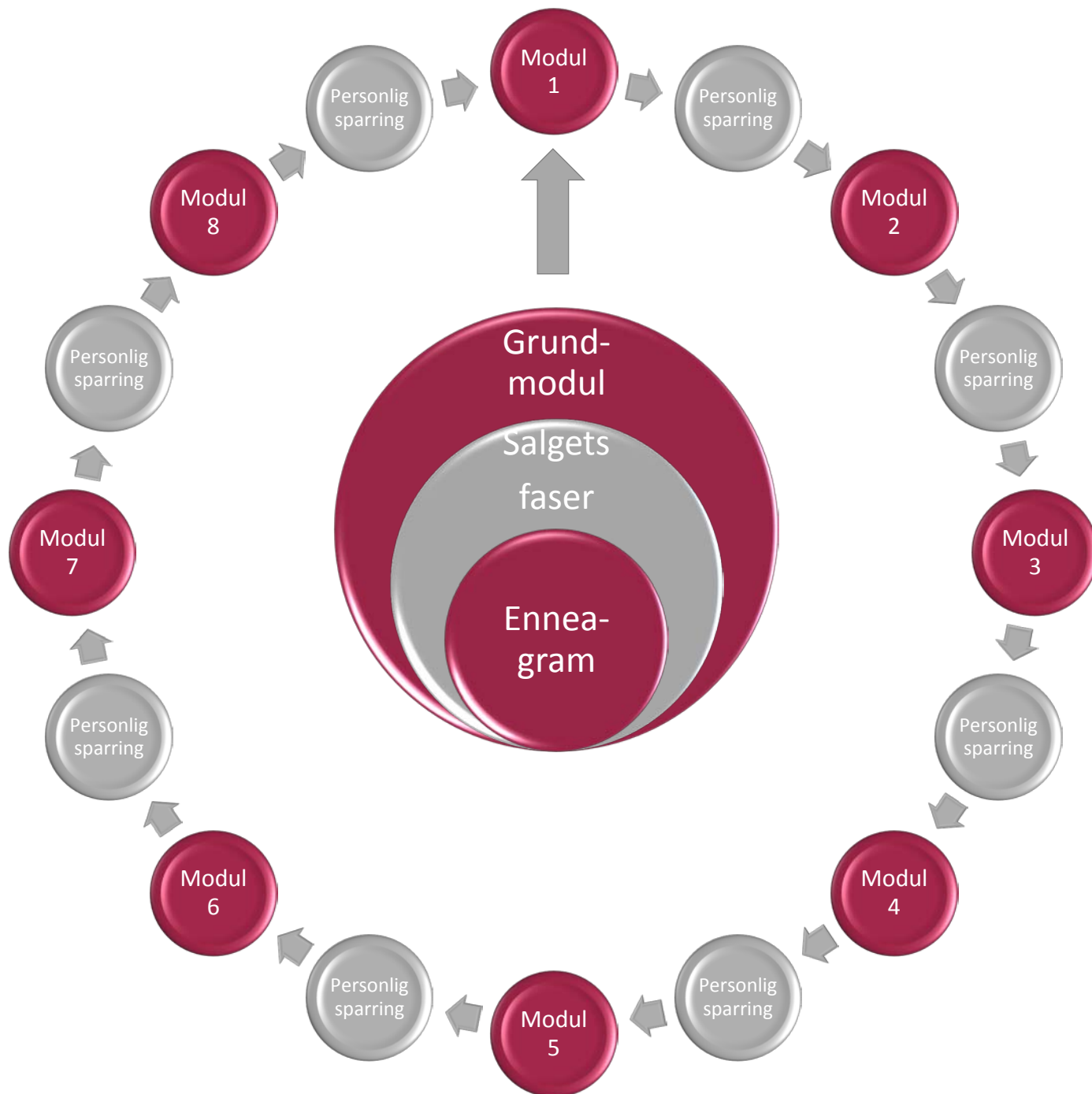
Du lærer at arbejde målrettet og systematisk med dit salg. Du bliver i stand til at sætte dig ind i kundens behov, og når frem til en stil, hvor du sælger værdi og udbytte frem for at beskrive produkter.

Målgruppe

Alle, som ønsker at arbejde bevidst med deres salgsarbejde, og derigennem øge deres resultater.



OVERSIGT



Grundmodulet

Det første modul er introen til hele programmet. Det er obligatorisk og danner fundamentet for at forstå menneskers motivationsdrivere for adfærd samt salgets faser.

Sammensæt uddannelsen, som du vil

Vælg selv 8 ud af 16 moduler fra oversigten på de følgende sider.

Personlig sparring

Mellem hvert modul gennemføres der en personlig sparringssession. Det kan være i form af sambesøg, samlyt, salgskoaching og sparring.

MODULER

GRUNDMODULET (obligatorisk)

På grundmodulet sætter vi fokus på faserne inden et aktuelt salg og på faserne i selve salgssituationen. Modulet giver dig indblik i, hvilke værktøjer du bedst anvender til at sikre dig ordren – hver gang. Dette kræver en forståelse for dine egne udfoldelsesmuligheder i de situationer, hvor du gerne vil opnå bevidste resultater. Vi fokuserer på dine grundlæggende antagelser og overbevisninger for at give dig succes.

MODUL 1 - Struktur i salgsplanlægningen

Vær på forkant med dit salg. Struktur er en meget effektiv metode til at blive succesfuld. Modulet har fokus på, hvordan du bryder dit salgsmål ned, så du ved, hvad du skal gøre dag for dag. Herudover får du viden om, hvor mange emner/kunder du skal kontakte for at få det antal møder og ordrer, der skal til for at nå dine mål – værktøjet her er salgstragten, som gennemgås i forhold til aktuelle leads.

MODUL 2 - Struktur i hverdagen

Din tid og prioritering af opgaver kan være en begrænsning. På modulet får du værktøjer til at tilrettelægge din dag optimalt. Desuden sættes der fokus på, hvilke opgaver der er vigtige, og hvordan du prioriterer dem. Derudover får du viden om, hvilke udfordringer du som persontype kan have med struktur, samt hvordan du aktiverer og vender det til en styrke.

MODUL 3 - Effektiv mødebooking

For at kunne sælge kræver det, at man har møder til at kunne sælge på. Mødebooking og salg adskiller sig markant, og på modulet får du viden om, hvordan salg og mødebooking adskiller sig og, hvad du kan gøre for at øge din hitrate på at booke møder. Du lærer at holde en såkaldt elevatorpitch, som på under 20 sekunder giver modtageren værdi og lyst til at tage et møde med dig. Det handler om fokus det rigtige sted.

MODUL 4 - Indvendingsbehandling

”Kan du ikke sende noget?” eller ”det er for dyrt” – Indvendinger er noget, sælgere møder hver eneste dag. På modulet får du viden om, hvordan du proaktivt kan komme uden om indvendinger. Derudover vil du lære teknikker til at behandle indvendinger på en professionel og effektiv måde. Det handler blandt andet om forberedelsen og at komme indvendingerne i møde. Ærlighed og proaktivitet kan nogle gange være det bedste forsvar.

MODUL 5 – Forberedelse til mødet

Forberedelse før et møde kan være altafgørende for, om ordren kommer i hus. På modulet får du viden om basale økonomiske nøgletal, som kan bruges til at forstå dele af kundens udfordringer. Derudover sættes der fokus på at kunne trække sig op i helikopteren og anskue kunden fra et mere holistisk perspektiv. Hvilke udfordringer er der i kundens verden, både kommende udefra og indefra?

Det optimale salgsmøde

MODUL 6 - Styr samtalen

Forskning viser, at andre mennesker dømmer dig inde eller ude indenfor 4 sekunder. På modulet opnår du viden om, hvordan du sikrer en god start, som danner rammen for et konstruktivt møde. Derudover vil du få viden om, hvorfor agenda og målsætning er nøgleord til at opnå det optimale salgsmøde. Lær at styre dit møde efter de målsætninger, du har sat dig, samt hvordan der udformes en enkel og effektiv agenda.

MODUL 7 - Behovsafdækning

De allerbedste sælgere kan både lytte og spørge. På modulet lærer du, hvordan man stiller de rigtige spørgsmål samt, hvordan man spørger dybere ind til kundens behov. Du får viden om tragtmethoden, som gør dig i stand til at åbne en kunde op og finde hans/hendes behov. Der opnås bevidsthed om, hvorfor man skal spørge, og hvordan man får spurgt ind til kundens ubevidste behov, så disse aktiveres.

MODUL 8 - Forventningsafstemning

På modulet får du viden om aktiv brug af delaccepter for at komme tættere på et salg. Du opnår viden om, hvorfor opsummering er en vigtig del af mødet og, hvordan du kan bruge kundens oplysninger til at påvise værdi for kunden. Der trænes i præsentation af løsningen holdt op i mod kundens erkendte behov.

MODUL 9 - Opfølgning

Hvordan man afslutter et salgsmøde på en måde, hvor alle parter er tilfredse, og ordren kommer i hus. På modulet opnår du viden om, hvordan du på en professionel måde får salget lukket på mødet eller efter mødet. Nogle salg kan være en lang proces. På modulet bliver du klædt på til at gøre denne proces mere effektiv og dermed lukke ordren hurtigere.

MODUL 10 - Forhandlingsteknik

Forhandlinger er meget mere end at give rabat. På modulet vil du opnå viden, der skaber selvsikkerhed i forhandlingsituationer. Du vil få viden om, hvordan du på en professionel og etisk måde forhandler dig frem til de bedst mulige betingelser i enhver salgssituation.

MODUL 11 – Succes efter salget

Den bevidste sælger har evnen til at reflektere over egne evner og præstationer. På modulet opnår du viden om, hvordan man kan analysere sig frem til øget salg og dermed sikre både at nå målet og samtidig øge kompetenceniveauet. Du opnår også viden om, hvordan du vedligeholder din relation efter salget.

MODULER

MODUL 12 - Tilbudsgivning

Hvordan formuleres et salgsbrev godt og præcist, hvad skal en mødebekræftelse indeholde, hvad bør der stå i et tilbud og hvordan struktureres det bedst muligt? Der fokuseres på, hvad der altid og aldrig bør være indeholdt i den skriftlige kommunikation til kunden.

MODUL 13 – CRM ekspert

Formålet med dette modul er at lære dig at elske CRM-systemet! Vi fokuserer på fordelene ved at benytte dette ofte meget udskældte system. Vi kortlægger de ulemper, du som sælger oplever i det daglige, og kobler dem til de 9 arketypers motivationsområder i persontypografiværktøjet Enneagrammet.

MODUL 14 – Den professionelle sælger

Vil du være én blandt mange eller en éner? På modulet sætter vi fokus på, hvordan du bliver endnu mere professionel i tilgangen til dine kunder og, hvordan du laver en plan for dig selv og dine kunder. Denne viden sætter dig i stand til skabe din egen forretning i forretningen og sætte dig selv i en langt bedre position i din organisation.

MODUL 15 – Den modige sælger

Hvordan bliver du modig i dialogen med din kunde og, hvordan gør du det på en konstruktiv og tillidsvækkende måde? På modulet lærer du om, hvordan du styrer dit eget tankesæt i en positiv retning. Du bliver bevidst om, hvor langt du kan gå med en kunde, uden det går ud over jeres relation.

MODUL 16 – Salgsstrategi over for 9 kundetyper

Kunder er forskellige, og vi sætter fokus på, hvori forskellene består. Vi tager udgangspunkt i, at der er nogle unikke forskelle, som betyder, at kunderne hver især har særlige evner, men på den anden side også forskellige begrænsninger. Alle har deres eget mønster for og årsager til, at de agerer, som de gør, ligesom de motiveres på ni forskellige måder. Vi gennemgår motivationsmønstrene, så du kan identificere forskellene.

DAGSPROGRAM

| | |
|--------------------|------------------------------------|
| 12.30-13.00 | Ankomst, registrering & kaffe m.v. |
| 13.00-13.15 | Refleksionsrunde |
| 13.15-14.30 | Teori |
| 14.30-14.45 | Pause |
| 14.45-15.45 | Øvelse |
| 15.45-16.30 | Opsamling af øvelse |
| 16.30-16.45 | Personlig handlingsplan |
| 16.45-17.00 | Afrunding |

*Variable elementer

*Faste elementer

PRIS

1 hel dag
8 halve dage
8 personlige sparrings-
sessioner

Kr. 35.000,- ekskl. moms



OM PS4 A/S

Vi er en samling af intelligente, men uhøjtidelige konsulenter, som alle har et højt engagement. Vi er alle veluddannede og har stor erfaring inden for ledelse og organisationsområdet. Detaljerede profilbeskrivelser kan læses på www.ps4.dk.

ARBEJDSMETODE

Hos PS4 har vi bevidst valgt at arbejde anderledes end de traditionelle konsulentvirksomheder. Vi tager ansvar for, at forandringerne implementeres og skaber resultater. Vi tror på anskuelighedsundervisning, hvilket vil sige, at man lærer bedst af egne erfaringer. Målet er, at den forandring og forbedring, vores kunder oplever i implementeringsprocessen, vil fortsætte, når vi forlader organisationen.

OM KURSET

“Den bevidste sælger” har alt det, man som sælger har brug for. Små hold, halvdagskurser (bortset fra det første) og ikke mindst mulighed for kun at vælge det indhold, som hver enkelt person har behov for.

Der fokuseres på resultater, anerkendende kommunikation og kunsten at sælge.

PS4 TILBYDER

Vi arbejder med udvikling og tilpasning af virksomheder. Vores kompetenceområder er:

- Salgsudvikling
- Organisationsudvikling
- Lederudvikling
- Medarbejderudvikling
- Coaching af ledere og medarbejdere
- Netværksfacilitering
- Outplacement
- Rekruttering af kommercielle profiler
- Franchiseudvikling og rekruttering
- Værktøjer i form af analyser, personlighedsafdækning til rekruttering og personlighedsudvikling samt til analyse af samspillet i teams.

SAGT OM UNDERVISERNE

“Underviserne er dygtige og har været rigtig gode til at vælge og formidle relevant indhold kombineret med gode øvelser. Allerede efter bare en halv dags undervisning har jeg altid følt mig rustet til at komme videre med emnet i min hverdag.”

