

Miller Heiman Group har korat årets PSS-are 2017

Årets "PSS-are" utsedd - Professional Selling Skills.

Pressrelease:

Det är ett tufft jobb att vara säljare, säljcyklerna blir allt längre, kunderna allt kräsare och tiden med kund allt kortare. Genom att kora årets PSS-are vill Miller Heiman Group lyfta fram de säljare som genom sitt användande av Professional Selling Skills bidragit till att skapa en positiv inställning till konsultativ försäljning och därigenom ett ökat resultat.

Årets PSS:are tilldelas detta år till två personer för sina utmärkande prestationer.

I gruppen årets Rookie tilldelas utmärkelsen till:

Josefin Erlandsson Jervelä på Menigo AB

Juryns motivering:

Efter att ha gått PSS Säljträning märker Josefin att kunderna gärna vill prata med henne. PSS har givit henne en rutin att jobba med. Hon är genuint intresserad och ställer frågor för att utveckla relationen. PSS hjälper henne att vara det.



I gruppen årets PSS-veteran tilldelas utmärkelsen till:

Fredrik Söderlund på Wellspect Healthcare

Juryns motivering:

Fredrik är inte bara en utmärkt användare av PSS i sitt säljarbete, han är dessutom en fantastisk ambassadör för säljmetodiken genom att hjälpa kollegor att använda PSS tillsammans med kunder. Han har tagit hjälp av tränare från Miller Heiman Group för att få tips om hur han kan implementera tankarna från PSS i företagets kampanjer.



Vi gratulerar årets båda PSS:are och önskar dem fortsatta säljframgångar. Som pristagare tilldelas de ära och diplom samt en inspirationsföreläsning till organisationen.

Tack till alla kunder som nominerat!

Kontakta Miller Heiman Group så berättar vi mer om fördelarna med att sälja enligt [PSS](#), en av världens mest använda säljtekniker.

För mer information ring 08-440 90 30 eller info@millerheimangroup.se