

Träning för säljare

- Att äga kundupplevelsen



Relationen till dina kunder är unik, den kan inte dina konkurrenter kopiera. Högpresterande organisationer låter inte slumpen avgöra denna viktiga relation.

För att få maximal säljeffekt hos nya och befintliga kunder behöver dina säljare mer än bara säljtekniker. De behöver konsultativa färdigheter. De behöver vara problemlösare. De behöver kunna förhandla. De behöver kunna bygga långsiktiga relationer. De behöver äga kundupplevelsen.

AchieveGlobals säljträning och konsultativa insatser ger säljare dessa färdigheter och säkerställer att er säljstrategi går i linje med organisationens mål och strategi.



Utvecklar framtidens arbetskraft

PTS Telefonförsäljning (2 dagar)

PTS Telefonförsäljning tränar säljteknikerna från PSS Säljträning anpassat till telefonförsäljning. Att sälja via telefon ställer högre krav på säljaren. Han eller hon måste snabbare etablera kontakt genom att få kunden att känna värdet av samtalet. *PTS* ger säljare självförtroendet, kompetensen och förmågan att nå avslut och långsiktiga kundrelationer.

Säljande Offerter (1 dag)

Få offerter skiljer sig från mängden. De flesta är produktorienterade istället för kundorienterade. Vi löser det genom att träna säljare att skriva offerter som gör skillnad och skapar genomslagskraft. Offerten hjälper kontaktpersonen och andra beslutspåverkare att fatta viktiga investeringsbeslut. Träningen bygger på deltagarnas aktuella affärer och kan snabbt räknas hem i fler affärer. Vi tränar säljare att skapa ett bra offertunderlag samt skriva och presentera en säljande offert.

Säljande Presentationsteknik (2 dagar)

Genom att kombinera klassisk presentationsteknik med modern säljteknik får presentationerna större genomslagskraft hos kunderna och på affärsresultatet. Tyvärr glömmer många säljare bort att vara behovsorienterade då de ska göra en presentation. Vi tränar säljare att anpassa budskap och framförande till kundens situation och behov.

Från Service till Sälj (2 dagar)

En servicekontakt är ofta ett säljtillfälle. Tyvärr missar många organisationer detta gyllene tillfälle att möta fler av kundens behov. Utbildningen *Från service till sälj* ger personalen modet och färdigheterna att ge service i toppklass samt förmågan att ta initiativ, upptäcka och möta nya kundbehov. Det ger en fantastisk möjlighet till merförsäljning som också förstärker kundrelationen och minimerar konkurrensangrepp.

PSS Coaching (2 dagar)

Många säljträningar misslyckas för att säljarna inte får det stöd som de behöver efter träningen. *PSS Coaching* ger säljchefen en struktur för att kunna observera och analysera säljsamtal samt genomföra coachande samtal. Detta gör att säljaren blir motiverad att ändra sina beteenden så att han eller hon säljer mer. *PSS Coaching* ger under två dagar de verktyg en säljchef behöver för att följa upp en säljare som gått PSS Säljträning. Säljchefen lär sig att analysera säljarbetet och säljsamtal, att genomföra coachingsamtal samt att identifiera säljares styrkor och utvecklingsområden.

SPTK Säljchefens Verktyglåda (1 dags certifiering)

Genom *PSS Säljchefens Verktyglåda* kan säljchefen säkerställa att färdigheterna från PSS Säljträning hålls vid liv och fördjupas. Verktyglådan består av 14 olika övningar på vardera 1-2 timmar. Säljchefen kommer att kunna genomföra interna säljmöten mer effektivt samtidigt som säljarna tycker att mötena är mer intressanta och givande. Övningarna kan väljas så att de möter just de aktuella utvecklingsbehov som varje säljare har. Det gör att säljaren blir mer motiverad att förändra sitt beteende. *PSS Säljchefens Verktyglåda* säkrar organisationens investering i säljträningen och skapar en varaktig beteendeförändring som leder till ett varaktigt högt säljresultat.

PSS Säljträning (3 dagar + tillval)

PSS är världens mest prövade säljträning. Fler än tre miljoner säljare har hjälpt oss finslipa träningen så att den ger maximal avkastning. Under tre dagar tränas säljare i säljtekniker som hjälper dem inleda ett säljsamtal så att kunden ger dem uppmärksamhet, söka efter behovet bakom behovet, sälja in lösningar så att kunden vill köpa, göra framgångsrika säljavslut samt hantera invändningar. Många deltagare uppskattar att mer än halva tiden är praktisk träning. Det gör att modet att testa färdigheterna ökar. Resultatet är att kunderna blir mer intresserade och försäljningen ökar.

Till *PSS* finns flera tilläggsmoduler som gör att färdigheterna från *PSS* kan förstärkas, utvecklas och anpassas till specifika situationer och aktuella affärsutmaningar. Effekten är att säljarna bättre kan hantera speciellt utmanande situationer och därigenom nå ett ännu högre säljresultat.

WAS Säljstrategier (2 dagar)

När kundernas beslut tenderar till att bli större och sträcka sig över längre tid behöver säljaren tänka och arbeta strategiskt. *WAS* hjälper säljaren att bli kundens affärspartner. Säljaren blir då den resurs kunden värderar högt och är lojal mot. *WAS Säljstrategier* ger säljaren en femstegsprocess för att lägga upp säljstrategier för varje nyckelkund. *WAS* lär ut nya koncept, verktyg och taktiker som säljare kan använda för att bygga hållbara kundrelationer i dagens hårt konkurrentutsatta verklighet. Resultatet är ökad framgång vid större affärer samt ökad kundlojalitet hos nyckelkunder.

PSN Säljförhandling (2 dagar)

I dagens hårda ekonomiska verklighet hamnar säljare allt oftare i en förhandlingssituation. *PSN Säljförhandling* ger säljare färdigheter för att tillsammans med kunden nå en vinna-vinna situation. *PSN* hjälper säljare förstå vad en säljförhandling är. Säljaren får en tydlig checklista inför en förhandling och kan enkelt avgöra om timingen är rätt. *PSN* lär säljaren att planera en säljförhandling samt tränar säljaren i en konkret åttastegsprocess för att genomföra en framgångsrik säljförhandling. Fler affärer med högre täckningsbidrag gör att investeringen snabbt lönar sig.

PPS Säljprospektering (2 dagar)

Cold Calls betyder ofta slöseri med tid. Istället för att slösa med tiden ger *PPS Säljprospektering* säljare de processer och färdigheter som de behöver för att på ett effektivt sätt kunna realisera nya affärsmöjligheter genom att prospektera. Säljarna lär sig en trestegsprocess för att planera samtalet, kontakta prospektet samt utvärdera insatsen. Säljaren kommer att få färdigheter, tips och tekniker som säkerställer effektiviteten i varje fas av prospekteringsprocessen. De kommer att kunna boka flera möten än tidigare, med kunder som är mer intresserade av att träffa en säljare. Det ökar förutsättningarna för ett högre säljresultat.

Att äga kundupplevelsen

Systematiskt visar vi hur dina säljinsatser kan bli mer effektiva och mer framgångsrika av att använda de verktyg och kompetenser du behöver. Dagens kunder vill ha en köpupplevelse där varje del av säljkontakten är integrerad i helhetsbilden. Vi hjälper dig ta ansvar för varje aspekt så att du på ett skickligt sätt kan hantera hela säljprocessen.

Vi tränar de färdigheter som krävs för att äga kundupplevelsen. Varje person i din organisation är viktig då ni implementerar modellen för att äga kundupplevelsen.

Lärmodell

Efter omfattande forskning och feedback från kunder har vi utvecklat vår träning runt fem faser för lärande. Vår lärmodell skapar bestående beteendeförändring.



Forskningsbaserat innehåll som ger resultat

AchieveGlobal söker konstant de senaste tankarna och trenderna inom försäljning. Vår långa historik av primär- och sekundärforskning kombinerat med vårt stolta arv av kundkommunikation är fundamenten som vi bygger våra utbildningsprogram på.

Deltagare på våra utbildningar kommer tillbaka till jobbet med större förmåga och vilja att lyckas. De får färdigheter, strategier, attityder och de beteenden som behövs för att leverera resultat.

Om AchieveGlobal

De mänskliga färdigheterna kommer att avgöra organisationens framgång. AchieveGlobal erbjuder exceptionell utveckling i interpersonella färdigheter och ger företaget den arbetskraft de behöver för att nå sina affärs mål. Vi finns i fler än 40 länder och tränar forskningsbaserade färdigheter på flera olika språk—globalt, nordiskt och lokalt.

AchieveGlobal söker hela tiden nya vägar att förbättra avkastningen åt våra kunder. Vi är medvetna om att investeringen görs för att nå resultat, inte för att träna personal. Ditt resultat är vår drivkraft.

Vi förstår den konkurrens du utsätts för. Din framgång beror på människor som har färdigheter att hantera utmaningar bortom teknologiska framsteg. Vi är experter på att utveckla de färdigheterna, och det är dessa färdigheter som omvandlar strategier till resultat.

Det här kan inte teknologin göra. Tänka. Lära. Lösa problem. Lyssna. Motivera. Förklara. Människor med dessa färdigheter har en ljus framtid. AchieveGlobal förbereder dig för den världen.



Nordiskt huvudkontor

Odengatan 52
113 51 Stockholm
+46 8 440 90 30

www.achievglobal.se