

Säljförhandling

Professional Sales Negotiations

Träning

Kursen ger säljare ett ramverk för lönsamma säljförhandlingar.

Framgångsrika säljare vet att en lyckad förhandling har flera vinnare: kunden, säljorganisationen och säljaren själv.

Att få ett kundåtagande till ett lönsamt affärsförhållande är det slutliga målet med alla säljinsatser. Alla säljares mål är att öka säljresultatet. Men på dagens marknad är det mer utmanande än någonsin att nå dit. Ökad konkurrens och ökade kundkrav gör det svårt för säljare att få igenom sitt ursprungsförslag, säljaren måste ofta förhandla - eller tappa affären. I iveren att få affären glömmer många säljare lönsamheten för den egna organisationen. PSN Säljförhandling ger säljare metoder och säkerhet att driva ömsesidigt lönsamma sälj för handlingar.

PSN Säljförhandling genomförs under två dagar och består av tre moduler: Att förstå säljförhandlingar, att planera säljförhandlingar och att genomföra säljförhandlingar. Kursen ger säljare ett ramverk för lönsamma säljförhandlingar, en förståelse för vad det är, hur det skiljer sig från försäljning, när man förhandlar, hur man når en vinna-vinna-lösning, hur man ansikte mot ansikte genomför en förhandling, hur man når en acceptabel lösning, hur man planerar för att nå den bästa lösningen och undviker överraskningar.

Nyttan med Säljförhandling

För säljarna:

- Bättre resultat via förbättrade förhandlingstekniker
- Kortare säljcykler
- Ökad kontroll på sälj- och förhandlingsprocessen
- Ökat självförtroende vid svåra säljförhandlingar
- Bättre kundrelationer genom ömsesidig lönsamhet

För kunderna:

- Ser att säljaren inte bara är ute efter att sälja ensidigt
- När överenskommelser som möter organisationens behov och mål
- Ser nyttan för sig själv och för företaget att nå en överenskommelse
- Vet alla detaljer i det nya förslaget

För företaget:

- Ökad vinst, säljarna förhandlar mer lönsamt och spenderar kortare tid
- Starkare kundrelationer, förhandlingen är även i kundens intresse
- Stärker företagets image genom att säljarna genomför ömsesidigt lönsamma förhandlingar



Nordiskt huvudkontor:
Odengatan 52
113 51 Stockholm
+46 (0)8 440 90 30
www.achieveglobal.se

Innehåll och resultat

Att förstå säljförhandlingar

- Vad är en säljförhandling? Vilka element ingår i en lyckad förhandling och vad är skillnaden mellan sälja och förhandla
- När ska du förhandla? Möt fyra kriterier före en förhandling och avgör vilken nyckelinformation du behöver för att börja förhandla
- Hur skapar du en förhandlingsstrategi? Använd fyra förhandlingsalternativ för att finna den bästa lösningen och avgör när du skall lämna förhandlingen

Att planera säljförhandlingar

- Analysera vad är viktigt för alla involverade och sätt mål för förhandlingen
- Utvärdera alternativen och avgör vilka som är bäst
- Optimera resultatet genom att:
 - Hitta vägar att förbättra överenskommelsen
 - Strukturera upp alternativen
 - Utvärdera antaganden som kan ställa till problem
 - Fastställ vid vilket tillfälle du skall avstå från affären

Att genomföra säljförhandlingar

- Positionera förhandlingen genom att skapa klarhet för att undvika överraskningar och klargöra förväntningarna
- Utvärdera alternativ genom att
 - Definiera åsiktsskillnaden
 - Testa alternativen
 - Nå ett provisoriskt avslut på lösningen
- Formulera överenskommelsen, säkra förståelsen för det nya förslaget och gå igenom steg för att förverkliga förslaget
- Hantera dödlägen. Bibehåll kundrelationen och klargör viljan att nå en överenskommelse

Interaktiv träning säkrar inläringen

Träningen använder väl prövade och interaktiva inläringstekniker som hjälper vuxna att snabbare ta till sig kursinnehållet. Den erfarna kursledaren guidar deltagarna genom ett flertal praktiska övningar vilket säkerställer att varje deltagare utvecklar konkreta färdigheter. De olika tillämpningsövningarna gör att varje säljare ser nyttan av att använda färdigheterna genom verklighetsnära exempel. Resultatet blir att säljare agerar på ett sätt som inger förtroende och bygger relation på ett sätt som särskiljer dem från konkurrenterna

Specifikationer

Målgrupp Erfarna säljare och deras chefer

Längd 2 dagar

Format Interaktiv workshop

Deltagarantal 9 deltagare

Lärmodell

Ett utvecklat och förändrat beteende är ofta målet med kompetensutveckling och utbildning. På AchieveGlobal är vi medvetna om vilken utmaning beteendeförändring är och vad som krävs för att stötta varje individ i detta arbete. Genom vår lärmmodell skapar vi tillsammans bästa möjliga förutsättningar, före - under - efter utbildning, för utveckling som ger resultat.

Forskningsbaserat innehåll som ger resultat

AchieveGlobal söker konstant de senaste tankarna och trenderna inom kommunikativa färdigheter.

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 företag den arbetskraft de behöver för att nå sina affärsmål. Vi finns i fler än 40 länder och tränar forskningsbaserade färdigheter på flera olika språk - globalt, nordiskt och lokalt.

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



Utvecklar framtidens arbetskraft