

# PSS Säljträning

## Professional Selling Skills

Träning

En väl testad, kraftfull modell  
för säljsamtal



När säljare blir konsultativa problemlösare så slår de nya säljrekord - gång på gång.

PSS Säljträning (Professional Selling Skills) ger säljare en kraftfull och väl prövad modell för ett säljsamtal. Träningen ger de färdigheter som de behöver för att utveckla långsiktiga och ömsesidiga kundrelationer.

Baserat på vår forskning har vi tagit fram säljtekniker och strategier som har hjälpt mer än tre miljoner säljare runt om i världen. PSS Säljträning gör att ni kommer att kunna nå och behålla ett högt säljresultat.

### Nyttan av PSS Säljträning

#### Säljarna kommer att:

- Få kritiska färdigheter för att kunna utveckla starka affärsrelationer samtidigt som de ökar säljresultatet
- Få ökad konkurrenskraft genom att etablera en positiv, särskiljande stil för sig själva och för företaget
- Få ökad långsiktig effektivitet genom att bli mer konsultativa säljare som hjälper kunderna fatta sunda inköpsbeslut

#### Kunderna kommer att få:

- Hållbara relationer med säljare som förstår deras affärsmiljö
- Produkter och tjänster som möter deras specifika behov
- Köpbeslut baserade på fakta utan högtrycksförsäljning

#### Ditt företag kommer att få:

- Fler nya affärer och ökad kundlojalitet
- Sänkta säljkostnader, säljarna blir bättre på att avgöra affärens potential och använder tiden mer effektivt
- Ett gemensamt språk för säljteamet vilket ger förbättrad kommunikation och teamwork
- Minskad personalomsättning genom att säljarna får direktiv, support och en professionell utveckling.



## Innehåll och resultat

Under två intensiva dagar tränas säljaren i att vara mer effektiv under ett säljsamtal. Den interaktiva pedagogiken gör att varje säljare inte bara får nya kunskaper utan även får träna konkreta färdigheter

- **Att inleda**

Säljaren lär sig inleda ett säljsamtal så att kunden och säljaren är överens om målet med samtalet. Det ökar effektiviteten i samtalet och minimerar risken att kunden och säljaren slösar tid.

- **Att analysera kundbehov**

Säljaren lär sig söka information om kundens situation och verkliga behov samtidigt som kunden upplever samtalet som behagligt och intressant. Genom att säljaren fokuserar på behovet bakom behovet ökar sannolikheten att de verkliga behoven kommer fram.

- **Att möta kundbehov**

Säljaren kommer att kunna presentera sina tjänster och produkter på ett sätt så att kunden ser kopplingen mellan behov och lösning samt se nyttan av just din säljares lösning. Det minimerar risken att få invändningar samt ökar sannolikheten att nå ett framgångsrikt avslut.

- **Att avsluta**

Vår forskning har identifierat beteenden som ökar avslutsfrekvensen. Dessa tränar vi.

- **Att hantera invändningar**

Även om säljaren gör sitt yttersta måste han eller hon vara förberedd att hantera kundens invändningar på ett kundorienterat och säljefektivt sätt. Hälften av de tre dagarna tränas säljarna i att hantera kunder som uttrycker ointresse, tvivel, missförstånd och nackdelar.

## Interaktiv träning säkrar inläringen

PSS Säljträning 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:** Nya eller erfarna säljare samt deras säljchefer och marknads- och supportpersonal

**Längd:** 2 dagar klassrumsträning + 2 timmar webbaserat förarbete

**Gruppstorlek:** Upp till 9 deltagare

**Certifiering:** Vi kan certifiera interna handledare så att de själva kan genomföra PSS Säljträning internt. Kontakta oss för mer information om vårt certifieringsprogram.

## 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 lärmodell 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 affärs mål. 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



**Nordiskt huvudkontor**

Odengatan 52  
113 51 Stockholm  
+ 46 8 440 90 30

[www.achieveglobal.se](http://www.achieveglobal.se)