

TRÄNING



PSS Online och Follow-up

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 säljare mer än bara säljtekniker. De behöver konsultativa färdigheter. De behöver vara problemlösare. De behöver kunna bygga långsiktiga relationer. De behöver äga kundupplevelsen.

PSS Online Follow-up kombinerar 40 års erfarenhet av framgångsrik säljträning med en interaktiv webbaserad plattform för att utrusta säljare med de färdigheter de behöver för att bygga långsiktiga, ömsesidigt värdefulla kundrelationer.

I PSS - Professional Selling Skills Online samverkar interaktiv individuell kunskapsinhämtning med konkret färdighetsträning i klassrum. Den interaktiva individuella kunskapsinhämtningen möjliggör flexibla schemaläggning och bidrar därmed till att säljarna snabbt kan återvända till sina kunder. Uppföljningsdagarna i sin tur använder effektiva metoder för vuxeninlärning och fokuserar på de utmaningar som möter dagens säljare – och hur man framgångsrikt hanterar dem.

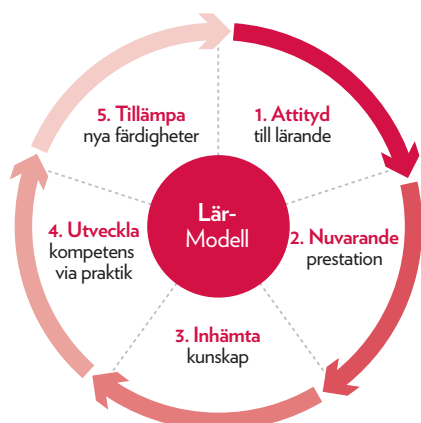
PSS Säljträning – Online

Innehåll

- Kunskapsavsnitt för varje steg i säljprocessen från inledning till avslut och utmanande kundsituationer som ointresse, tvivel, missförstånd och nackdelar
- Filmavsnitt där våra handledare introducerar och guidar till kunskap och övningar
- Skriftliga övningar
- Test av kunskaper och förståelse. Ett kunskapstest i slutet av varje avsnitt. Godkänt resultat behövs för att komma vidare

Deltagarna tar till sig materialet i sin egen takt, beräkna minst 6 timmar för att genomföra e-Learningen. Vi rekommenderar att deltagarna har PSS Online tillgängligt sex veckor före klassrumsträningen.

Efter omfattande forskning och feedback från kunder har vi utvecklat vår träning runt fem faser för lärande. Vår läromodell 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

AchieveGlobal är världsledande på att hjälpa organisationer att omvandla sina strategier och mål till affärsmässiga resultat. Vi gör det genom att utveckla individers färdigheter och förmågor.

Vi tränar individer så att de säljer bättre, ger bättre kundservice eller förbättrar sitt ledarskap.

Vi har kontor i fler än 40 länder. Varje dag går 3 000 personer något av våra utbildningsprogram.

Sedan 1960 har vi hjälpt organisationer runt om i världen att förbättra sina affärsresultat. Sedan 1985 finns vi i Norden.



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

PSS Online – Follow-up

Innehåll

- Färdighetsöversikt, för att få kunskapsinhämtningen att falla på plats
- Diskussioner och övningar i trios och storgrupp
- Praktisk färdighetsträning och tillämpningsövningar
- Anpassning till egen säljmiljö

Den uppföljande klassrumsträningen säkerställer att deltagarna går från kunskap till applicerbara färdigheter genom färdighetsträning och tillämpning. Er organisations egen säljmiljö och kundinformation används för att underlätta för säljarna att omsätta kunskaperna och ge dem det självförtroende och de färdigheter som krävs för att bygga långsiktiga, ömsesidigt givande kundrelationer.

Träningen genomförs under två dagar. Dag 1 fokuserar vi på konkret färdighetsträning och dag 2 ägnas åt tillämpning i egen säljmiljö.

Nyttan av PSS Säljträning

Säljarna kommer att:

- Få kritiska färdigheter för att kunna utveckla starka affärsrelationer samtidigt som de ökar säljresultatet
- Få en ökad långsiktig sälj effektivitet genom att bli mer konsultativa säljare som hjälper kunderna att fatta sunda köpbeslut
- Få en ökad effekt av säljträningen genom att först i egen takt bygga upp en nödvändig kunskapsbas för att därefter träna i en riskfri miljö
- Minimera den tid som spenderas borta från kunderna och erhålla en högre flexibilitet när träningen inträffar

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

Specifikationer

Målgrupp:	Nya eller erfarna säljare samt deras säljchefer
Längd och format:	6 timmars e-learning samt 2 dagars uppföljande klassrumsträning
Deltagarmaterial:	Licens för heltäckande Online-program för var och en av deltagarna, som är aktiv under ett år samt dokumentation och planeringsverktyg.
Förkunskaper:	PSS Online avsnitt 1-8, e-Learning