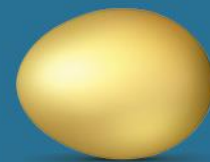


LED DINE KUNDER
DEN RIGTIGE VEJ



HAR I AMBITIONER OM
NYE GULDÆG?



”Rådgivende salg” Modul 5: Strategisk salg i praksis

Ønske: Strategisk, vigtig ny kunde eller udbyg samarbejde med eksisterende, vigtig kunde – lær her hvordan.

Forventet udbytte

- Du lærer at sætte dig i kundens sted og forstå kundens forretning.
- Du lærer at strukturere dit salgsarbejde.
- Du får salgsværktøjer, der giver dig overblik og letter dit tilbudsarbejde.

- Virksomhederne (= potentielle kunder) vil opfatte dig, som en seriøs samarbejdspartner.
- Dine salgssucceser vokser.

Undervisningen er et miks af teori, dialog og praktiske øvelser. Der tages udgangspunkt i kursisternes egne cases og de udfordringer, de oplever i deres hverdag som rådgiver og sælger.

Indhold

1. Praksisnær ”strategisk salg”

- Hvad er strategisk salg?
- Hvornår skal det anvendes – differentieret detaljeringsgrad?
- Løsningssalg
- De grundlæggende principper



2. Strategiprocesen – punkt for punkt

- Handlingsplan og mål
- Hvad er ”et compelling event”
- ”Unique Business Value”
- Evaluering af Lead
- Kundeanalyse – detaljeringsgrad høj
- Kundens nøglespillere og organisation
- Analyse af eget netværk
- Der arbejdes løbende med at strategisk salgsværktøj

3. De sidste ACTIONS før kundemødet

- Kunden er systematisk analyseret indefra og ud – der er skabt et overblik. Nu skal der evalueres, justeres og lægges en endelig plan for selve kundemødet.
- Fokus på mødedeltagerne – hvem skal deltage?
- Hvad skal præsenteres og hvordan?
- Forbered præsentationen med dit salgsteam – tjekliste til præsentation.

Værktøjskassen indgår i undervisningen og består af

- Hjælpeværktøjer
- Checklister
- Forberedelseskemaer

Den sørger for, at dit salgsarbejde i hverdagen bliver nemmere og mere målrettet.



Kursusforløb: 1 – 1½ dag



- Salg der virker i hverdagen

Lise Terkildsen
Vejlsovej 51 bygn. O
8600 Silkeborg

+45 4272 9903
lte@liseterkildsen.dk
www.liseterkildsen.dk

