



## VÄRDEBASERAD FÖRSÄLJNING

### Mål med utbildningen

Du kommer utveckla dina kunskaper och färdigheter i att:

- Analysera och utveckla din kundplattform så att du får en optimal kund- och prospektmix.
- Öka din produktiva säljtid.
- Planera, genomföra och följa upp möten/samtal med dina kunder och prospekt på ett värdeskapande sätt.
- Följa upp ditt resultat och dina säljinsatser.
- Utveckla ditt säljbeteende på kort- och på lång sikt.

### Innehåll

- Din roll som säljare
- Säljplanering och prioritering av din arbetstid
- Plattformsanalys för att sätta mål för repetition, mer- och nyförsäljning
- Mötesbokning och invändningshantering
- Genomföra en värdeskapande företagspresentation
- Att arbeta med behov före lösning
- Kartlägga, avtäckta och aktivera kundbehov
- Presentation av produkter och tjänster på ett värdeskapande sätt till kunden
- Presentationsteknik (verbal/ickeverbal kommunikation)
- Prisargumentation
- Effektiv avslutsteknik och invändningshantering

### Arbetsform

- Gemensam förståelse för olika arbetsmodeller
- Diskussioner
- Erfarenhetsutbyte
- Arbetsuppgifter (individuellt, två och två)
- Caseträning
- Personlig utvecklingsplan

### Målgrupp

Utbildningen riktar sig till både erfarna och nya säljare som vill utvecklas inom planering, genomförande och uppföljning av säljarbetet.

### Omfattning

Totalt 6 dagars utbildning som genomförs både fysiskt och digitalt.

### Datum, tider, plats och pris

Aktuella utbildningsdatum finns på vår hemsida, under fliken akademi:

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

### Anmälan och bekräftelse

Anmälan till utbildningarna görs antingen via telefon eller e-post direkt till din kontaktperson på Performax, eller till [info@performax.se](mailto:info@performax.se).

Du kommer därefter få en bekräftelse på utbildningen via e-post.



**PERFORMAX**  
BEST IN OUR BUSINESS