

salg - salg - salg

KØBERFOKUS
BEHOVSOPFYLDELSE
VÆRDI



Den fødte sælger, der kan sælge sand i Sahara, er død! At sælge handler om at kunne opfylde et behov hos kunden. I mangel af værdi er enhver pris for høj....

FIRMA SYNERGI 

Er du rustet til morgendagens konkurrence om kunderne?

Du kommer IKKE til at lære, hvordan du får ført kunden igennem en usynlig tragt for at ende ud med at sige JA til alt, du tilbyder...

Din fremtoning og et fast håndtryk giver et godt førstehåndsindtryk, men nøglen til succes som sælger ligger et andet sted.

Paradoksalt nok så er erfaring heller ikke altid kilden til succes. Jo større erfaring og faglig viden om et område, jo større er risikoen - hvis man ikke passer på - at fokus flyttes væk fra kunden og over på en lang salgstale om alle produktets eller ydelsens fortræffeligheder med stor risiko for at miste kunden undervejs.

Faglig viden og stor indsigt i kundens forretningsgrundlag er basis for at kunne

opnå et godt salgresultat som sælger, men denne viden skal kombineres med evnen til at afdække kundens behov og skabe værdi.

En købsituation bringer kunden igen en række af overvejelser og betænkkeligheder, og den dygtige sælger formår at bringe kunden frem til en god beslutning. Det hjælper ikke at negligere eller bagatelisere indvendinger.

Et køb skal betragtes som en helhedsoplevelse, hvor alt lige fra telefonsamtalen, besøget på hjemmesiden, mødet med kunden, leveringstiden og en evt. efterfølgende reklamationsbehandling spiller ind positivt eller negativt - og det kan man lige så godt udnytte bevidst og prøve at tilbyde en bedre helhedsoplevelse end konkurrenten.

Indhold og form

Undervisningen kan tilpasses efter behov, men f.eks. 2x2 timer:

- En generel del, hvor der fokuseres på opfyldelse af kundebehov og værdiskabelse
- En del, som beskæftiger sig med mødet med kunden. Hvordan planlægger man salget ud fra kundens synsvinkel? Vi kigger på forskellige redskaber og afprøver en effektiv spørgeteknik

Begge seancer kommer til at foregå som undervisning indlagt spørgsmål til plenum og med opgaver, som skal løses to og to

Stina Løndahl Henriksen (CBA)

Virksomhedskonsulent og ejer af FirmaSynergi

Af relevans for mit arbejde som salgstræner:

Jeg har mere end 10 års erfaring med salg og markedsføring fra den farmaceutiske industri. Jeg har blandt andet arbejdet som lægemiddelkonsulent og salgs- & marketingkoordinator i Sverige, og senere som salgs- & marketingchef i Danmark, hvor jeg tog en intern, international uddannelse i Achieving Sales Excellence og Coaching Sales Excellence.

I 2008 afsluttede jeg en international lederuddannelse på MBA-niveau (Certificate in Business Administration - CBA) hos AVT Business School i København. En CBA undervises af professorer fra de mest anerkendte uddannelsessteder i USA (Harvard, Berkeley og Yale).

Jeg har undervist i Salg & Service samt Markedsføring på erhvervsskole, og som selvstændig virksomhedskonsulent har jeg afholdt salgskurser og fungeret som salgcoach.