
Effektiv försäljning

Leads

Generering av leads är en viktig del av säljprocessen. Försäljning handlar i viss mån om volym. Genom att ta in leads på löpande band får man fler potentiella kunder att bearbeta och kan därmed öka försäljningen.

Säljprocess

Effektiv försäljning handlar om att bygga en process som är lämplig för företaget utifrån resurser, utbud och målgrupp. Oavsett storlek har man mycket att vinna på att skapa processer. Hur gör man det effektivt och vad bör man tänka på?

Avslutstekniker

Med en genomtänkt process ska avslut komma naturligt. Huvudfokus bör ligga på andra delar i försäljningsprocessen. Det är dock viktigt att man har brett arsenal av lämpliga avslutstekniker.





Om kursen Effektiv försäljning

Mål med kursen

Att inspirera till processtänk i försäljningen.

Det här tjänar du

Ökad försäljning och fler kunder genom strategier, effektivitet och fokus som vävs samman till en process.

Du lär dig

Identifiera de olika faserna i försäljningen. Dessutom vad som är viktigt i de olika faserna med många tips om hur man bemästrar dem för att öka försäljningen. Dessutom får du kunskap och idéer om vad som är viktigt i olika steg i kundbearbetningen och hur man bemästrar kundanskaffning, bearbetning och avslut.

Kursupplägg

Kursen visar hur man bygger upp eller förbättrar sin befintliga säljprocess med alternativ beroende på vilka kunder man vänder sig till. Kursen är full av tips om hur man leder kunden till affären och inte minst hur man får till avslut.

Vem lämpar sig kursen till

Alla företag som vill ha fler kunder och aktivt arbetar med försäljning. Kursen vänder sig även till försäljningschefer, säljare och nyckelpersoner med ett visst säljansvar.

Kursformat: Onlinekurs

Kurstid: Ca. 1 ½ timme

Pris: 2 900 kronor

- Anpassa försäljningen för tillväxt
- Få fler leads löpande
- Kvalificera potentiella kunder bättre
- Anpassa efter kundernas beslutsprocesser
- Styr och skapa timing
- Bygg upp en säljorienterad organisation
- Undvik vanliga misstag vid försäljning
- Få fler affärer med avslutstekniker

Kursinnehåll

Detta och mycket mer ingår i den omfattande kursen

- **Försäljning för tillväxt**

Försäljningens betydelse för tillväxt är ofrånkomlig för de flesta företag.

- **Grunden till säljprocess**

Vilka faktorer styr hur man bör bygga upp en säljprocess?

- **Kunder att fokusera på**

Hur fokuserar man på rätt kunder?

- **Leadsanskaffning**

I en säljprocess är leadsanskaffning en viktig del av processen. Nya leads innebär potentiella kunder att bearbeta.

- **Löpande band**

Eftersom inflöde av nya leads är viktigt för tillväxt behöver det alltid flyta på. Att skapa ett löpande band för leadsgenerering underlättar tillväxt.

- **Kvalificeringens betydelse**

För att kunna sälja behöver man känna till de potentiella kundernas behov och önskemål. Kvalificeringen borde ha den största tyngden i de flesta säljprocesser.

- **Kvalificera rätt**

Väl genomförd kvalificering gör avslut till en formalitet. Hur kvalificerar man potentiella kunder? Vad bör man tänka på under kvalificeringen?

- **Enkla vs komplexa beslutsprocesser**

Beroende på vad man säljer och vilka kunder man vänder sig till, ser kundernas beslutsprocesser olika ut. Det styr hur säljorganisationen och säljprocessen bör vara utformad.

- **Säljprocess styrs av kundernas beslutsprocess**

Hur bör man utforma säljprocessen beroende på vilka kunder man vänder sig till?

- **Omvandla kalla leads till varma**

Leadsgenerering är en viktig del av säljprocessen men för försäljningsframgång krävs det att så många kalla leads omvandlas till varma. Hur gör man det bäst? Och hur omvandlar man varma leads till heta leads?

- **Number's game**

Försäljning handlar delvis om att vända på flest stenar för att hitta rätt kunder. Det är också viktigt att öka avslutssannolikheten, att få fler avslut från pipelinen.

- **Kundbemötande för framgångsrik försäljning**

Hur bemöter man kunder i olika situationer för att kvalificera, bygga upp relationer och öka sannolikheten för avslut?

- **Skapa timing**

Timing är avgörande i försäljningssammanhang. Hur styr man timingen för att hitta rätt tillfällen?

- **Säljorganisation**

Vad karaktäriserar en säljorganisation som underlättar tillväxt? Vad bör man tänka på?

- **Vanligaste misstagen**

Vilka misstag görs vanligtvis vid försäljning och hur undviker man dem?

- **Avslutstekniker**

Kursen innehåller tips på en rad avslutstekniker som kan användas för att få kunder över mållinjen.

info@xtrategy.se

www.xtrategy.se