

Värdebaserad storytelling, 1 dag

Säljer vi en produkt eller ett upplevt värde? Träna presentation ...

Dagens kunder ställer helt andra krav på en säljare. Ofta har kunden skaffat sig gedigen information om din produkt/tjänst innan ni ens har träffats. Det gör att ni behöver vara förberedda på ett annat sätt, att jobbet som säljare innebär att skapa ett verkligt värde för att överhuvudtaget få tillgång till kundens tid.

Lösningen brukar ligga i att lyckas ta reda på kundens bakomliggande behov som kan vara allt från trygghet, ökad lönsamhet, hjälp med affärsutveckling, minskad kostnad till ökad effektivitet, status, hjälpa dem i sitt miljöarbete, sociala ansvar, varumärke och mycket annat.

Träning i att nå fram till kundens hjärta såväl som hjärna och presentera en lösning på kundens bakomliggande behov snarare än att sälja en produkt/tjänst.

Förmågan att sätta sig i den andres position

Träna ett mognare mindset där säljarna bättre förstår sina och kundens drivkrafter. Att bli tryggare i sin presentation och bli bättre på att landa sitt budskap.

Målsättning:

Den övergripande målsättningen med dagen är att bli bättre på att påvisa nyttan för kunden. Från "portföljpresentation" till verklig kund- och affärsnytta som landar i både hjärna och hjärta.

Ur innehållet:

- Träna på den **egna presentationen** – med feedback
- **Retorisk disposition** vid presentation
- Purpose Management & **Perspective Selling**
- **Värdebaserad försäljning**
- Frågetyper och **aktivt lyssnande**
- Det **egna ansvaret** i att verka och samverka
- Från bättre ÄN andra till **bättre FÖR andra**
- Att bli ett med **kundens önskade utfall**
- Tips & trix

Grupper om max 10 personer

Pris för 1 dagars workshop 33 200 kr + moms

Resa, kost och logi tillkommer