

## SALGSTEKNIK FOR SALGS- OG SERVICEMEDARBEJDERE

Mål: 40003

### Hvorfor deltage?

For at lukke endnu flere ordrer. Kurset gennemgår hele salgsprocessen - fra den første kontakt med kunden til salget er afsluttet, og den efterfølgende kontakt med kunden.

Du får inspiration og træning i brugen af en lang række værktøjer, som kan styrke salgsprocessen – herunder spørgeteknik, behovsafdækning og indvendingsbehandling.

Et af kursets hovedområder er behovsafdækning. En ufuldstændig behovsafdækning kan resultere i, at salget udebliver, fordi præsentationen af dit oplæg og afslutningsteknikkerne ikke bliver målrettet og tilpasset kundens behov, ønsker og forventninger.

### Du lærer om:

- Principperne for et godt første møde, f.eks. hvilke forberedelser der skal foretages og hvilke spørgsmål du bør stille dig selv.
- At aflæse kundeemnet, så du vælger en kommunikations- og adfærdsstrategi, der matcher.
- At vurdere hvilke faktorer i den menneskelige psyke, der kan lægge hindringer i vejen for at lukke en ordre.
- At se, hvad der er behov - og hvad der ikke er behov.
- At håndtere, bearbejde og behandle indvendinger.
- Forskellige afslutningsteknikker.
- At holde fast i kunden efter salget.
- At anvende spørgeteknikker og spørgestrategier.
- Håndtering af reklamationer - kort.

### Dit og virksomhedens udbytte

Bedre og flere salg, med en sund balance mellem salgstid og servicetid. Det ses på lønsedlen og på bundlinjen.

### Målgruppe

Alle der arbejder eller skal til at arbejde med salg.

### Varighed

2 dage

### Tilmeld dig og se datoer

<https://nextkbh.dk/kurser>

eller kontakt os på:

Tel: 3388 0900

Email: [kursus@nextkbh.dk](mailto:kursus@nextkbh.dk)