

KONFLIKTHÅNDBLING FOR SALGSMEDARBEJDEREN

Mål: 45389

Hvorfor deltage?

For at lukke flere salgsordrer!

Forskellige steder i en salgsproces kan kundens modstand og angstfelter for købsituationen komme op til overfladen. Dette kan ske på en måde, så der bliver lagt bevidste eller ubevidste hindringer op, der kan hindre dit salg.

På kurset er der fokus på disse hindringer, så konflikten kan løses eller håndteres. Derved stiger sandsynligheden for at få en ordre lukket betragteligt.

Dit og virksomhedens udbytte

At der bliver lukket flere salg - og dermed skabt en større omsætning og overskud. Både for virksomheden og salgsmedarbejderen.

Målgruppe

Alle der arbejder - eller skal arbejde - med salg.

Varighed

1 dag

Tilmeld dig og se datoer på vores hjemmeside

<https://nextkbh.dk/kurser>

eller kontakt os på:

Tel: 3388 0900

Email: kursus@nextkbh.dk

Du lærer om:

- Ud fra kendskabet til dine egne styrker og begrænsninger, bliver du bevidst om dine muligheder i relation til forskellige kundeprofiler.
- At vurdere hvilke kommunikationsværktøjer der virker på forskellige tidspunkter i salgsprocessen.
- At anvende dit kropssprog.
- At håndtere vanskelige kundesituationer ved at anvende enkelte teknikker til konflikthåndtering.
- At genkende forskellige kundetyper, og forstå hvordan de skal tackles i forhold til god kundeservice og salg.
- Angstfelterne fra kundens og din side – i forskellige faser af salgsprocessen.
- Afslutningsteknikker.