

PERSONLIGT SALG – KUNDENS BEHOV OG LØSNINGER

Mål: 46472

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 indvendingssbehandling.

Kurset har samtidigt fokus på kundefærd, så får du en bedre indsigt i hvorfor kunderne agerer, som de gør. Det giver en mere effektiv behovsafdækning og behandling af indvendinger.

Du lærer om:

- Håndtering af reklamationer.
- At holde fast i kunden efter salget.
- Spørgeteknikker og spørgestrategier
- Forskellige afslutningsteknikker.
- At håndtere, bearbejde og behandle indvendinger.
- Identificering af indvendingernes forskellige afsæt.
- Vurdering af hvad der er behov - og hvad der ikke er behov.
- Hvilke indvendinger, der udspringer af uafklarede problemstillinger tidligere i salgsprocessen.
- At vurdere hvilke faktorer i den menneskelige psyke, der kan lægge hindringer i vejen for at afslutte en ordre.
- Aflæsning af kunden, så du vælger den korrekte kommunikations- og adfærdsstrategi.
- Principperne for et godt første møde: Hvad skal der foretages af forberedelser og hvilke spørgsmål bør du stille dig selv forud for mødet.

Dit og virksomhedens udbytte

I lukker flere ordrer og bevarer gode kunderelationer, hvilket kan ses på lønsedlen og på virksomhedens bundlinje.

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

Målgruppe

Alle der arbejder med salg.

Varighed

3 dage

Tilmeld dig og se datoer på vores hjemmeside

<https://nextkbh.dk/kurser>

eller kontakt os på:

Tel: 3388 0900

Email: kursus@nextkbh.dk