

“SUCCES MED SALG!”

INVITATION TIL KURSUS



Kursusdeltagere udtaler om Margit Buhl fra Gala Coach & Consulting:

- Vi oplever, at Margits måde at sælge budskabet på, får den enkelte til at åbne op og lade sig inspirere til at udføre jobbet med entusiasme, engagement og begejstring. Prøv det selv!
- Med de værktøjer, jeg har fået via kurset 'Succes med salg', kan jeg nu nemt få sat mit salg i system. Jeg kan sikre mig, at jeg får de oplysninger, jeg har brug for fra kunden, samt at jeg får det budskab ud, som jeg gerne vil.
- Jeg har lært noget om mine egne reaktionsmønstre samt at kunne spotte de kundetyper, som jeg støder på i mit salgsarbejde.
- Min forberedelse til fremtidig salg er blevet sat i system og opprioriteret.
- Alt i alt et godt kursus.
- En god og veloplagt kursusleder.

KURSETS ELEMENTER

1. Salgets 4 faser i salgsprocessen



- Storsælgende guideline til målsætning, spørgeteknik. Åbne og lukkede spørgsmål
- Afdæk kundens behov før du præsenterer løsningen
- Hjælp til at øge salgskadencen
- Stil de rigtige spørgsmål og væk kunders interesse og købelyst for lige netop varerne fra din produktpalette

2. DISC-profilen



- Introduktion til DISC adfærds- & personprofil
- Lav din egen DISC profil og forstå hvorfor du gør, som du gør
- Lær at spotte kundetyper samt vælge den rigtige måde at kommunikere på – under eller efter samtalen
- Match dine kunder
- Alle kundemøder bliver gode møder

3. Indvendinger i salgsfaserne



- Kom ind bag indvendingen og find ud af hvad kunden reelt siger
- Lær at behandle indvendinger på en positiv måde
- Behandling af indvendinger, årsager til indvendinger
- Karakteristika ved spørgeformer, tolkningsspørgsmål

4. Kundepartnerskab – salg



- Hvordan skaber du merværdi for kunden?
- Tilsikre at du giver mere, end kunden forventer
- Ambassadørkunder
- Styrk samarbejdet på tværs til fordel for kunden
- Adgang til nye kunder

5. Succes med salg – prøv det selv



- Den røde stol
- Kundecases opføres og optages på video
- Feedback og læring
- Afsluttende test

SUCCEs MED SALG!



CALA COACH & CONSULTING

Værkstedsvej 12

5500 Middelfart

Tlf.: 70 255 000

E-mail: info@cala.dk

WWW.CALA.DK

Dato: Ifølge aftale – løbende tilmelding

Sted: Middelfart Business House
Værkstedsvej 12, 5500 Middelfart

Tidspunkt: Efter aftale. 15 timer

Holdstørrelse: 2-20 personer

Underviser: Salgs & businesscoach Margit Buhl

Pris pr. deltager: 5.900,- ex. moms

Incl.: Forplejning
Undervisningsmaterialer
DiSC personprofil

