

## UTBILDNING



En beprövad process och viktiga färdigheter för att lyckas med prospekteringsarbetet

# PPS Säljprospektering

Genom att se prospekteringen som en process snarare än "cold calls" gör PPS Säljprospektering att säljare lyckas bättre då de prospekterar.

PPS Säljprospektering, Professional Prospecting Skills, ger säljare som jobbar "business to business" den process och de färdigheter de behöver för att på ett effektivt sätt etablera nya affärsrelationer. Deltagarna kommer att lära sig en trestegsprocess för att prospektera: Planera, Kontakta och Utvärdera. Utbildningen tar upp färdigheter, tips och tekniker som gör att de kan vara effektiva i varje fas.

## Innehåll och resultat

Under **Planera** lär sig deltagarna hur de på ett effektivt sätt kan förbereda både det enskilda samtalet samt hela sin ansträngning att prospektera.

- Analysera affärsflödet så att de förstår vikten av att prospektera och kan sätta mål för prospekteringen
- Hitta lämpliga prospekter från olika källor samt utvärdera dem enligt uppsatta kriterier
- Identifiera vilka affärsutmaningar prospektet står inför samt klargöra hur de kan hjälpa prospektet möta dessa utmaningar
- Prioritera vilka prospekt de ska fokusera på
- Ta fram ett angreppssätt för prospekt som är svåra att få kontakt med

Under **Kontakta** lär sig deltagarna färdigheter och tekniker som hjälper dem engagera prospektet då de väl fått kontakt med dem. Det omfattar att:

- Skapa och leverera lockande information som engagerar prospektet
- Använda kortfattade frågetekniker som identifierar möjligheter
- Ber om åtagande som leder till fler möten
- Kvalificera prospektet under samtalet
- Hantera ointresse hos prospektet
- Hantera avskärmare på ett effektivt sätt
- Använda röstbrevlådor och e-post som ett effektivt sätt att prospektera

Slutligen, under **Utvärdera** diskuterar deltagarna vikten av att kontinuerligt utvärdera resultatet av deras ansträngningar. Under denna fas lär sig deltagarna att:

- Använda verktyg för att utvärdera de färdigheter de använder under samtalet
- Mäta sina framgångar inom prospektering
- Gå tillbaka till planeringsverktygen för att göra ändringar och justeringar i sina ansträngningar att nå nya kunder

## Om AchieveGlobal

AchieveGlobal är världsledande på att hjälpa organisationer att omvandla sina strategier och mål till affärsmässiga resultat. Vi gör det genom att utveckla individers färdigheter och förmågor.

Vi tränar individer så att de säljer bättre, ger bättre kundservice eller förbättrar sitt ledarskap.

Vi har kontor i fler än 40 länder. Varje dag går 3 000 personer något av våra utbildningsprogram.

Sedan 1960 har vi hjälpt organisationer runt om i världen att förbättra sina affärsresultat. Sedan 1985 finns vi i Norden.

Kontakta oss på 08-440 90 30 eller [info@achievegloab.se](mailto:info@achievegloab.se) för mer information.



**achieveglobal**<sup>®</sup>  
*Learn. Perform. Grow.*

Nordiskt huvudkontor:  
Odengatan 52  
113 51 Stockholm  
+46 (0)8 440 90 30  
[www.achievegloab.se](http://www.achievegloab.se)

## Nyttan med PPS Säljprospektering

### För säljarna:

- Ökad försäljning tack vare fler möten med rätt människor hos kundföretaget
- Sparar tid tack vare att de kan använda den förstudie de gjort om kunden
- Engagerar potentiella kunder på ett sätt som skapar förutsättningar för en långsiktig kundrelation

### För kunderna:

- Njuter av förberedda säljare som har ett systematiskt sätt att kommunicera
- Slipper slösa tid på oförberedda säljare

### För företaget:

- Får säljare som förbättrar balansen mellan kundvård och nykundsbearbetning
- Ökad produktivitet tack vare förbättrad styrning av resurser
- Förbättrad marknadsposition tack vare fler nya kunder

PPS Säljprospektering använder bland annat följande metoder för maximal inläring:

- Individuella övningar där säljarna analyserar sina nuvarande utmaningar för prospektering
- Videoavsnitt som visar nyckelfärdigheterna och processen i realistiska situationer
- Rollspel där deltagarna övar på och utvärderar färdigheterna i prospektering
- Övningar i mindre grupper där man testar och verkställer färdigheterna
- Skriftliga övningar som förstärker deltagarnas förståelse för hur man kan använda färdigheterna i deras egna säljsituationer

## Specifikationer

### Målgrupp

Säljare och deras chefer

### Längd

2 dagar

### Format

Interaktiv workshop

### Deltagarantal

Upp till 9 deltagare

## Referenser

Sedan 1985 har vi hjälpt det svenska näringslivet att nå ett bättre resultat. Följande organisationer ger en signal om vårt engagemang, vår kapacitet och vår kvalitet.

American Express, Astellas, AstraZeneca, Audi, Boeringer Ingelheim, Canon, Dell, DHL, Electrolux, EXXON, GlaxoSmithKline, Honeywell, HP, Janssen-Cilag, KTH, Länsförsäkringar, Novartis, OMX, Pfizer, Philips, Q-med, Sandvik, Sanofi Aventis, SAS Institute, SBAB, SEB, Securitas Respons, Skandia, Swedbank, Tyco Electronics, Öhrlings PriceWaterhouseCoopers, m.fl.