

Certifikat Professionell B2B Säljare

Antal dagar: 5

Format: Öppen intensivkurs eller Företagsspecifik affärsskola

Investering öppen: SEK 40 000 exkl. moms. Fika och lunch ingår.

Investering företagsspecifik: Enligt offert



En intensivkurs för dig som vill bli företagets stjärnsäljare och som behöver utveckla dina affärsmöjligheter hos befintliga och nya kunder. För att lyckas behöver du bli en säljare som hjälper dina kunder att nå ökad framgång. AchieveGlobal, kan som en av världens största och mest erfarna utbildningsföretag erbjuda en certifiering som gör att du får träffa fler prospekter, tar hem flera affärer och då med ett ökat täckningsbidrag. Samtliga kurser i certifieringen är baserade på forskning som kontinuerligt genomförs av vårt eget forskningsbolag CSI Insights.

Kursinnehåll

- Kursen PSS – Professional Selling Skills
- Kursen PPS – Professional Prospecting Skills
- Kursen PPSP – Professional Presentations Skills
- Kursen PSN – Professional Sales Negotiations
- 1-års tillgång till PSS Säljträning Online
- Omfattande litteratur, strukturerad samtals- och mötesplanerare samt färdighetskort
- Digitala planeringsverktyg
- Uppföljningsverktyg för individuell coaching
- Kursdiplom
- Telefonsupport mellan och efter tillfällena
- Möjlighet att komplettera med coaching, sambesök och kursen Winning Account Strategies
- Tillgång till AchieveGlobal och MHI's senaste forskningsrapporter om vad som utmärker säljare i världsklass
- Certifiering



Innehåll	Fakta	Om kursen
PSS – Professional Selling Skills	<ul style="list-style-type: none">• Samtalsplanering• Mer är 70 % av tiden praktisk och interaktiv träning• Du får feedback på din prestation	<p>Själva samtalet eller mötet mellan kunden och dig som säljare är det mest avgörande för om säljaren ska lyckas få ordern eller inte. Det du säger och gör får en direkt effekt på resultatet. Det finns specifika beteenden som hjälper säljare att lyckas få hem fler affärer. Du behöver vara konsultativ men ändå drivande i samtalet.</p> <p>Du kommer att få kritiska färdigheter för att kunna utveckla starka affärsrelationer samtidigt som de ökar säljresultatet.</p>
PPS – Professional Prospecting Skills	<ul style="list-style-type: none">• Prospekteringsplanering• Du ringer i skarpt läge under träningen• Du får feedback på din prestation• Mindset och process för affärsflöde och affärsmöjligheter	<p>Cold Calls betyder ofta slöseri med tid. Med en strukturerad prospekteringsplanering och rätt färdigheter kan säljare realisera nya affärsmöjligheter genom att prospektera effektivt. Du lär sig en trestegsprocess för att planera samtalet, kontakta prospektet samt utvärdera insatsen.</p> <p>Du kommer att få färdigheter, tips och tekniker som säkerställer effektiviteten i varje fas av prospekteringsprocessen. Du kommer att kunna boka flera möten än tidigare.</p>
PPSP – Persuasive Presentations for Sales Professionals	<ul style="list-style-type: none">• Riktiga offerter används under träningen• Du får feedback på din prestationsteknik• Offertmall	<p>De flesta offertpresentationer såväl muntliga som skriftliga är produktorienterade istället för kundorienterade. Vi löser det genom att träna dig att skriva offerter som gör skillnad och skapar genomslagskraft, det gör att du snabbt kan räkna hem i fler affärer.</p> <p>Offerten hjälper kontaktpersonen och andra beslutspåverkare att fatta viktiga investeringsbeslut. Kursen bygger på dina aktuella affärer. Vi tränar dig i att bygga upp logiska och säljande presentationer samt använda övertygande presentationsteknik och säljande budskap.</p>
PSN – Professional Sales Negotiations	<ul style="list-style-type: none">• Förhandlingsplanering• Rollspelsträning• Du får feedback på din prestation	<p>I dagens hårda ekonomiska verklighet hamnar säljare allt oftare i en förhandlingssituation och som säljare behöver du förstå vad en säljförhandling är och lära dig att inte förhandla för tidigt.</p> <p>Under kursen lär sig säljare att planera en säljförhandling och du får en tydlig checklista för att enkelt avgöra om timingen är rätt. Du praktiskt får träna på att använda en konkret process för att genomföra en framgångsrik säljförhandling som gör att du tar hem fler affärer med högre täckningsbidrag.</p>

Lägg till 2 dagar Winning account strategies för Certifikat Professionell Key Account Manager

Pris: SEK 10 000 exkl. moms. Gäller vid tillägg till Professionell B2B Säljare
Fika och lunch ingår. *Minimum 6 deltagare.*

Ordinarie investering: SEK 16 000 exkl. moms

Investering företagsspecifik: Enligt offert

Steg	Fakta	Om kursen
WAS – Winning Account Strategies	<ul style="list-style-type: none">• 2 dag• Verktyg för säljstrategier på hög nivå• Du genomför kontopresentationer på riktiga affärsmöjligheter• Du får feedback på din prestation	<p>Målet med kursen är att förstå hur du kan bli mer proaktiv och effektiv genom att bli en strategisk och kunnig affärspartner med kunden. Kursen ger KAM kompetens för att hitta affärsmöjligheter genom att använda en strategisk fem-steps process.</p> <p>Under kursen får du hjälp att skapa kort- och långsiktiga planer för dina viktigaste konton, du lär dig att genomföra kontopresentationer och skapa handlingsplaner som genererar nya affärer, ökad framgång samt bibehållen kundlojalitet.</p>

För vem?

Kursen passar såväl KAM som erfarna och nya säljare. Kursen är också ett bra komplement för säljchefer som vill utveckla sin säljkompetens, sitt management samt sin affärskommunikation och sina konsultativa säljfärdigheter.

Efter kursen

Efter kursen kan du genomföra mer effektiva säljsamtal samt hantera ointresserade kunder och svårare säljsamtal där kunden kommer med invändningar. Genom att etablera en positiv, särskiljande stil för dig själv och för företaget skapar du efter kursen större möjlighet att få starka åtaganden i varje kundmöte.

Kommer du att kunna planera och lägga upp strategier för dina kunder, utveckla och underhålla positiva kundrelationer samt kunna använda tiden mer effektivt. I prospekteringsamtalen kommer du att kunna hantera ointresse och därmed boka flera möten.

Får du en bättre konkurrenskraft genom att verkligen förstå kundens affärsutmaningar och deras organisatoriska och personliga behov. Du kommer att nå en ökad långsiktig effektivitet genom att vara en mer konsultativ säljare som hjälper kunderna att fatta sunda inköpsbeslut.

Framför allt kommer du att ta hem fler affärer med högre täckningsbidrag gör att investeringen snabbt lönar sig.

Om AchieveGlobal

[AchieveGlobal är ett världsledande konsult och utbildningsföretag.](#) Vi har mer än 50 års erfarenhet av att praktiskt träna ledare, säljare och servicegivare så att de genom en proaktiv och effektiv dialog skapar resultat i toppklass. I Sverige har vi varit verksamma sedan 1985, det betyder att vi vet vad som fungerar och vilka utmaningar som finns för att etablera en stark affärskultur.

AchieveGlobals utbildningar är baserade på omfattande global forskning, vår samarbetspartner **CSO Insights** forskar kontinuerligt för att hitta de beteenden som ger bäst effekt vid olika säljsituationer. Det betyder att innehållet är relevant, den väl beprövade pedagogiken guidar deltagaren genom de olika inlärningsmomenten och bygger successivt upp modet att använda processer, verktyg och färdigheter i verkliga livet. Våra certifierade tränare får saker att hända, de vågar utmana och de ger konstruktiv feedback som hjälper deltagarna att lyfta fram sina styrkor och ta tag i sina utvecklingsområden.

