

Säljstrategier

Winning Account Strategies

Träning

Maximera säljmöjligheten och relationen till nyckelkunder

Ge dina säljare den strategiska skärpan de behöver för att överleva i en värld där kundrelationerna mer och mer liknar "allt eller inget".

Dagens säljare spelar ett högt spel. Kunder kan vinnas eller tappas till en konkurrent - inte bara tills nästa år, utan för gott.

Det ständigt föränderliga affärsklimatet gör att långsiktiga kundrelationer blir viktigare än någonsin. För att kunna utveckla sådana relationer behöver säljarna kunna sälja strategiskt. De måste kunna allt om sina kunder. De måste använda sig av strategiska metoder för att säkra affärerna och behålla dem.

Därför behöver säljarna WAS Säljstrategier (Winning Account Strategies). En workshop designad för säljare och chefer som redan behärskar de grundläggande säljfärdigheterna och är redo för nästa steg. WAS ger ett mer strategisk angreppssätt som maximerar kundrelationerna och säljmöjligheterna hos dina nyckelkunder.

AchieveGlobals forskning om säljeffektivitet validerar den process i fem steg som WAS tränar. En process som skapar en säljstrategi för varje enskilt affärstillfälle. En process som bygger hållbara och långsiktiga affärsrelationer på en hårt konkurrensutsatt marknad.

Nyttan med WAS Säljstrategier

För säljarna:

- levererar högre volymer snabbare och effektivare
- lär sig strategier och taktiker för att få och behålla nya kunder
- blir mer effektiva genom att bli en strategisk och kunnig affärspartner med kunden
- använder sina kollegers erfarenheter på sina egna kunder för att öka säljframgångarna

För kunderna:

- utvecklar långsiktiga relationer med säljare som verkligen förstår deras affärsutmaningar
- får lösningar som möter deras organisatoriska och personliga behov
- får hjälp att möta affärsutmaningarna tack vare säljarens fokus på att anpassa lösningen

För företaget:

- ökad framgång tack vare nya affärer samt bibehållen kundlojalitet
- sänkta kostnader tack vare effektiv och strategisk försäljning
- möter målen via säljstrategin



Nordiskt huvudkontor:
Odengatan 52
113 51 Stockholm
+46 (0)8 440 90 30
www.achieveglobal.se

Innehåll och resultat

WAS Säljstrategier fokuserar på kundens affärsutmaningar. Under två dagar tränar vi en strategisk säljstil mot kunder på en hög nivå. Workshopen är dynamisk och ger flexibla, direkt anpassade verktyg som hjälper deltagaren:

- lägga upp realistiska och fungerande säljstrategier för sina kunder
- skaffa viktig information om sina kunder som en bas för den strategiska planen
- använda planeringsprocessen på viktiga kunder
- skapa säljstrategier med kundens mål och affärsutmaningar i fokus, beslutsfattare, strategi, verktyg och taktiker samt handlingsplan

Tack vare att WAS Säljstrategier är så interaktiv kommer alla deltagare att uppleva innehållet som användbart, relevant och lättillgängligt. Workshopen:

- använder flera komponenter som deltagaren själv kan anpassa till sina kunders unika behov
- innehåller varierande inlärningsmetoder som fungerar för alla deltagare
- utgår från deltagarens kunskap om egna riktiga kunder då vi lär ut koncepten och verktygen

Efter att säljare deltagit på WAS Säljstrategier kommer de vara bättre på att:

- veta hur deras företag anpassar sig till både kunder och konkurrenter
- få starka åtaganden från sina kunder
- planera och lägga upp strategier för sina kunder
- utveckla och underhålla positiva kundrelationer
- använda sin tid mer effektivt

Interaktiv träning säkrar inläringen

Träningen använder väl prövade och interaktiva inläringstekniker som hjälper vuxna att snabbare ta till sig kursinnehållet. Den erfarna kursledaren guidar deltagarna genom ett flertal praktiska övningar vilket säkerställer att varje deltagare utvecklar konkreta färdigheter. De olika tillämpningsövningarna gör att varje säljare ser nyttan av att använda färdigheterna genom verklighetsnära exempel. Resultatet blir att säljare agerar på ett sätt som inger förtroende och bygger relation på ett sätt som särskiljer dem från konkurrenterna

Specifikationer

Målgrupp Erfarna säljare och deras chefer

Längd 2 dagar

Format Interaktiv workshop

Deltagarantal 9 deltagare

Lärmodell

Ett utvecklat och förändrat beteende är ofta målet med kompetensutveckling och utbildning. På AchieveGlobal är vi medvetna om vilken utmaning beteendeförändring är och vad som krävs för att stötta varje individ i detta arbete. Genom vår lärmmodell skapar vi tillsammans bästa möjliga förutsättningar, före - under - efter utbildning, för utveckling som ger resultat.

Forskningsbaserat innehåll som ger resultat

AchieveGlobal söker konstant de senaste tankarna och trenderna inom kommunikativa färdigheter.

Vår långa historik av primär- och sekundärforskning kombinerat med vårt stolta arv av kundkommunikation är fundamenten som vi bygger våra utbildningsprogram på.

Deltagare på våra utbildningar kommer tillbaka till jobbet med större förmåga och vilja att lyckas. De får färdigheter, strategier, attityder och de beteenden som behövs för att leverera resultat.

Om AchieveGlobal

De mänskliga färdigheterna kommer att avgöra organisationens framgång. AchieveGlobal erbjuder exceptionell utveckling i interpersonella färdigheter och ger företag den arbetskraft de behöver för att nå sina affärsmål. Vi finns i fler än 40 länder och tränar forskningsbaserade färdigheter på flera olika språk - globalt, nordiskt och lokalt.

Vi förstår den konkurrens du utsätts för. Din framgång beror på människor som har färdigheter att hantera utmaningar bortom teknologiska framsteg. Vi är experter på att utveckla de färdigheterna, och det är dessa färdigheter som omvandlar strategier till resultat.

Det här kan inte teknologin göra. Tänka. Lära. Lösa problem. Lyssna. Motivera. Förklara. Människor med dessa färdigheter har en ljus framtid. AchieveGlobal förbereder dig för den världen



Utvecklar framtidens arbetskraft