

UTBILDNING FÖR SÄLJARE OCH SÄLJLEDARE I
MINDRE OCH MELLANSTORA FÖRETAG:

Det säljande samtalet med Pär Dunder

De flesta säljare upplever avslutet i säljprocessen som den svåraste. Att komma till avslut och "stänga affären" är kritiskt. Därför erbjuder vi en grundläggande kurs i säljteknik genom samtals och avslutsträning.

Utbildningen riktar sig till säljare eller säljchefer i mindre/mellanstora företag. En intervju genomförs med deltagarna innan utbildningen för att optimera målbild och övningsexempel.

Utbildningen omfattar analys av företagets säljkanaler, utbud och uppställda mål samt en nulägesanalys av de egna anställda som har säljansvar. Utbildningen har som mål att genomföras så långt möjligt med data från det egna bolaget.

Efter genomgången utbildning erhålles ett utbildningsbevis rörande grundläggande säljträning.

SISTA ANMÄLNINGSDAG: Måndag 26 mars



KURSLEDARE:

Pär Dunder är affärsrådgivare vid Affärsliv w3 i Skellefteå. Pär har mångårig erfarenhet inom företagsutveckling, säljträning och säljledning och har anlitats frekvent som utbildare.

MÅL MED UTBILDNINGEN:

- Ett underlag för vidare utveckling av säljledning och försäljning, främst inom B2B.
- En övergripande analys av företagets knäckfrågor för tillväxt genom högre avslutsfrekvens och bättre försäljning.

PITEÅ: 24 april 2018

PLATS: Kust hotell & Spa

LYCKSELE: 25 april 2018

PLATS: Hotell Lappland

ÖRNSKÖLDSVIK: 26 april 2018

PLATS: Scandic hotell

TID: 09.00-17.00

PRIS: 7900:-/person exkl moms

VID FRÅGOR OCH

ANMÄLAN:

Kontakta Caroline Sommerich,
tel 070-23 62 915

caroline.sommerich@aw3ab.se