

Vil du have træning, så du bliver endnu bedre til at sælge til nye kunder?  
Vil du være bedre til at sælge mere til dine nuværende kunder?  
Vil du være bedre til at få tilfredse kunder og skabe gensalg?  
Vil du være bedre til at lede kunden på rette vej?

Dette kursus er målrettet dig, der har personlig kundekontakt og erfaring med salg. Du vil have redskaber og træning, så du bliver endnu bedre til at sælge ideer, varer og ydelser. Du er allerede godt kørende, men du er klar over, at salg handler om små ting, der i den grad kan gøre en stor forskel og det er det du leder efter: Detaljer, viden og værktøjer, som kan gøre en stor forskel i din hverdag. Via kurset vil du hurtigt mærke en stor forskel i dit salgsarbejde, fordi du får opdaterede metoder og træning heri.

## Udbytte - Du bliver bedre til:

- Sælge mere og bedre.
- Tage udgangspunkt i kunden.
- Skabe god kontakt med kunderne.
- Planlægge målrettet og systematisk.
- Bruge professionelle salgsteknikker.
- Gøre dit produkt mere interessant.
- Imødegå kundens indvendinger.
- Bruge din naturlige gennemslagskraft.
- Præsentere og formidle forståeligt.

## Indhold på kursus Den effektive sælger:

- Salgets psykologi.
- Forberedelse af salget – hurtigt og effektivt.
- Salg – venligere og bedre.
- Din egen stil, facon og kommunikation som sælger.
- Spørgeteknik - afdækning af kundens behov og motivation.
- At lede kunden hen mod de produkter, som du helst vil sælge.
- God argumentation i salgssituationer.
- Skabe kontakt, tillid og stærke relationer.
- Anvende kundens fordele i salget.
- Takling af kundens indvendinger.
- Vanskelige kundetyper.
- Købesignaler og afslutning af salget.
- Træning gennem forskellige øvelser.

## Form:

Kurset gennemføres som en vekselvirkning mellem korte oplæg og træning gennem praktiske øvelser.

## Kursus indhold

### Forberedelse

Hvordan forbereder jeg mig hurtigt og effektivt?  
Hvad er det allervigtigste i forberedelsen?

### Motivation og selvtillid

Hvordan opretholder jeg min motivation og inspiration i hverdagen?  
Hvad gør jeg for at komme videre efter dårlige oplevelser?

### Styrker og udviklingsområder

Hvad er min sælgerstil og hvordan virker den bedst muligt?  
Hvor er mine styrker, og hvad skal jeg øve mig på at blive bedre til?

### Hvad sælger jeg egentlig?

Hvad er det vigtigste at fortælle kunden?  
Hvordan kan jeg blive helt skarp på mine produkter?  
Hvordan overbeviser jeg kunden om, at det er en god forretning at handle med mig?

### Personlig fremtræden

Hvordan påvirker min måde at kommunikere på andre?  
Hvordan opleves min personlige fremtræden af andre?

### Kropssprog

Hvordan påvirker mit kropssprog andre?  
Hvordan kan jeg bruge mig selv endnu bedre?

### Mersalg og gensalg

Hvordan sørger jeg for at sælge mere og dybere ind til mine eksisterende kunder?  
Hvordan skaber jeg basis for gensalg?

### Afdækning af kundebehov

Hvilke spørgeteknikker kan jeg bruge, og hvilke skal jeg bestemt ikke bruge?  
Hvilke redskaber kan jeg bruge for at sikre salget, gensalget og skabe mersalg?

### Kontakt

Hvordan skaber jeg en god kontakt til mine kunder?  
Hvordan får jeg opbygget en konstruktiv atmosfære?

### Kommunikation

Hvilke enkle kommunikationsmodeller kan jeg bruge til at styrke mit salg?  
Hvordan får jeg mere tryghed og sikkerhed i salget?

### Kundens købemotiver

Hvad er det, der dybest set motiverer kunden til at købe?

Hvordan kan jeg styre mit salg, så jeg indfrier kundens behov?

## **Indvendinger og vanskelige kunder**

Hvordan imødegår jeg kundernes indvendinger?

Hvordan takler jeg vanskelige kunder?

## **Købesignaler og lukke salget**

Hvad er kundens typiske købesignaler?

Hvordan lukker jeg salget?

## **Træning og feedback**

Hvilke teknikker skal jeg træne efter kurset?

Hvordan kommer jeg i gang?

## Kursus program

Det følgende er et eksempel på, hvordan et program kan se ud. Vi anbefaler, at program og indhold skræddersys til jer, hvis I vælger et virksomhedsinternt kursus.

### Eksempel på program

#### Dag 1:

##### Kl. 9 – 12.15

Introduktion, ramme og motivation + øvelser

Formiddagen går tæt på den enkelte sælger for at stille skarpt på hver enkeltes kompetencer og indsatsområder. Hvad er du god til? Hvad skal du øve dig på? Hvordan motiverer du dig selv? Hvordan får du selvtillid?

##### Kl. 13 – 16

Forberedelse af salg og spørgeteknikker + træning.

Her ses på hvordan kundens behov bedst afdækkes. Spørgeteknikker vises og indøves. Der trænes hårdt på at få spørgeteknikker til at sidde og hver enkelt deltager får personlig feedback.

#### Dag 2:

##### Kl. 9 – 12

Hvad er det dybest set kunden køber? + øvelser

Her går vi i dybden med salgets psykologi og jeres egen virksomhed. Hvordan kan I sælge jeres produkter meget bedre og mere appellerende?

##### Kl. 12.45 – 16

Præsentation, købesignaler og lukke salget + træning.

Redskaber til produktpræsentation præsenteres og trænes. Typiske købesignaler og hvordan du lukker salget gennemgås og trænes og optages på din mobil. Alle får personlig feedback.

#### Dag 3:

##### Kl. 9 – 12

Takling af indvendinger og vanskelige kunder + træning.

Formiddagen koncentrerer sig om imødegåelse af indvendinger. Vi træner alle i at takle indvendinger på en venlig og sælgende måde og gennemgår vanskelige kundetyper og hvordan disse bedst håndteres.

##### Kl. 12.45 – 16



## Den effektive sælger - MBK A/S

Avancerede salgsteknikker, personlig fremtræden og handlingsplan.

Avancerede salgsteknikker gennemgås. Den enkelte sælger får en tilbagemelding fra de andre kursusedtagere på egne stærke og svage sider i salget. Kurset afsluttes med udarbejdelse af individuelle personlige handleplaner, så alle kursusedtagere kommer til at sælge mere effektivt.

**Kontakt os i dag - Tlf. +45 3543 4474 - mail@mbk.dk**

Fra <https://www.mbk.dk/kursus/internt-den-effektive-saelger/>