



Best Practice

Framgångsrik försäljning

Det finns mängder med processer, modeller, trattar och matriser som förklarar vad sälj är. Ofta kan bli för invecklat och tekniskt.

I dessa sex filmer går en av våra bästa och mest erfarna säljkonsulter igenom grunderna i försäljning. Syftet är att ge dig en inblick i hur vi på INTERMEZZON tänker och att du ska få med dig konkreta tips som gör dig bättre i din vardag – oavsett vad du jobbar med.

Efter genomgången utbildning kommer du att:



Känna till grunderna i försäljning



Ha en bättre förståelse för vad det innebär att vara säljare



Kunna hitta kundens behov med hjälp av olika frågetekniker



Känna till grundläggande invändningshantering



Känna till grundläggande avslutsteknik

I filmpaketet ingår:

Filmpaket **995 sek**

1

Inledning – konkreta tips för en bra start på kundsamtalet

2

Sälj – rollen som säljare och INTERMEZZON:s syn på sälj

3

Frågeteknik – att hitta kundens egentliga behov med hjälp av öppna och stängda frågor

4

Intresseväckare – en annan typ av frågeteknik, när öppna och stängda frågor inte räcker

5

Invändningar – hur du känner igen och hanterar dem på bästa

6

Lösning – hur du på bästa sätt kopplar din lösning till kundens behov

+ en introduktionsfilm

I priset ingår
tillgång till utbildningen under 12 månaders tid