



Best Practice

Sales Performance B2B

Detta är första delen i e-Simuleringsprogrammet Best Practice B2B Sales, där du får iklä dig rollen som B2B-säljare på företaget Attract & Engage och har uppgiften att få till en stor affär. I den första e-Simuleringen får du i en interaktiv miljö praktiskt testa på att ringa och boka möte med kunden. Med dig finns din virtuella coach. Ytterligare e-Simuleringar omfattar behovsmöte och presentation av offert.

E-Simuleringarna ingår som en del i ett Blended Learning-program för dig som är företagssäljare. I programmet ingår även säljteori i form av en e-Learningmodul samt lärarledda föreläsningar där vi går in mer på djupet och anpassar upplägget till din roll och dina kunder.

Efter genomgången utbildning kommer du att:



Ha uppnått ökad förmåga att presentera som B2B säljare genom nya insikter och beteenden.



Få nöjdare kunder tack vare ett mer professionellt kundbemötande



Få nöjdare och tryggare medarbetare



Nå bättre resultat

Exempel på utbildningsupplägg:

Från **2995 SEK**

1

Uppstart (webinar)
5-10 min

En konsult från Intermezzon ger en översikt av innehållet och startar Blended Learning-programmet. Detta kan hållas som interaktivt webinar, eller som förinspelat videomeddelande.

2

Självskattning och kartläggning i e-Simulering
10-25 min

Du får självskatta dina färdigheter som coach. Efter det får du testa på verklighetstroga e-Simuleringar som kartlägger din faktiska kunskap.

3

Klassrumsutbildning
1-2 dagar

En konsult från Intermezzon håller klassrumsutbildning om B2B-sälj. Upplägget anpassas till målgruppen utifrån resultaten från kartläggningen, men också önskemål om inriktning (t.ex. målstyrning, säljledning osv.).

4

Träning och certifiering i e-Simulering
40-120 min

Efter klassrumsutbildningen öppnas träningsdelen upp och du får möjlighet att praktiskt träna dina färdigheter. Du kommer att få stöd av en virtuell coach som ger dig tips och återkoppling beroende på hur du väljer att agera. När du uppnått kravet för certifiering, får du möjlighet att skriva ut ett diplom som visar att du genomgått Best Practice B2B Sales.

I priset ingår

tillgång till utbildningen under 12 månaders tid