

Kursus
2 dage **DKK 9.999**
Nr. 72674 A ekskl. moms

Dato	Sted
02-05-2024	Taastrup
30-09-2024	Taastrup
27-02-2025	Aarhus
30-04-2025	Taastrup

Rådgivende salg - styrk dine salgskompetencer

Lær, hvordan du bliver mere fortrolig med sælgerrollen uden at gå på kompromis med din faglighed. På dette salgskursus får du værktøjer til at håndtere salgssituationen professionelt, så du fremstår troværdig, har kundefokus og genererer salg.

Udnyt din faglighed, og styrk salget

Finder du ofte dig selv i situationer, hvor din udfordring er, hvordan du skal koble din faglige ekspertise med rådgiver- og sælgerrollen? På dette kursus lærer du, hvordan du udnytter din faglighed til at fremme salget. Du lærer, hvordan du gør i praksis – uden at bryde kundens tillid, men tværtimod få kunden til at opleve salget som en ekstra god rådgivning eller service.

Deltagerprofil

Kurset er for dig, der ikke arbejder som sælger, men som har kundekontakt og indgår i rådgivningssituationer. Du er typisk den faglige ekspert, rådgiveren, konsulenten eller specialisten.

Udbytte

- Få fortrolighed med salgssituationen
- Bliv Introduceret til det værdiskabende salg

Teknologisk Institut
kurser@teknologisk.dk
+45 72 20 30 00

- Få forståelse for, hvordan du bruger din faglighed til at fremme salget uden at bryde kundens tillid
- Lær at håndtere et salg, så kunden opfatter det som ekstra god service eller rådgivning
- Få Indblik i forskellen mellem decideret mersalg og idesalg
- Lær at håndtere indvendinger og modstand på en win-win måde
- Lær at opfange købesignaler fra kunden
- Få værktøjer til at gennemføre salg i praksis

Det får du på arrangementet

- Øvelser og inddragelse
- Kursusbevis
- Erfaren underviser
- Maks. 16 deltagere
- Materiale på dansk
- Undervisning på dansk

Indhold

- Udnyt din faglighed effektivt – find balancen mellem rådgiver- og sælgerrollen
- Forskellige sælger og købertyper – find din egen salgsstil og målret din kommunikation til kunden
- Afdæk kundens behov – match dem med dine løsninger
- Effektive spørgeteknikker og aktiv lytning
- Formidling af din faglige viden, så kunden kan forstå det og synes det er spændende
- Salgssamtalen fra A til Z – fra forberedelse til samtalens forskellige faser
- At opfange købssignalerne – luk salget effektivt
- Sælgende argumentation – lær at argumentere ud fra kundens købsmotiver
- Håndtering af indvendinger og købsmodstand
- Forhandlingen om pris og rabat

Anmeldelser af Rådgivende salg - styrk dine salgskompetencer

Et par rigtig gode dage, hvor tiden fløj afsted. Specielt fordi man var så meget på og selvfølgelig fordi emnet salg er noget man render ind i hele tiden.
— Jeppe Pedersen Bravida Danmark A/S

Form

Kurset tager udgangspunkt i deltagernes egen hverdag og veksler mellem teori, erfaringsudveksling samt praktiske øvelser, hvor du får lejlighed til at træne nogle af de værktøjer, som præsenteres i løbet af kurset.

Se vores øvrige kurser i salg, indkøb og forhandling.

UNDERVISER

Undervisningen varetages af en erfaren underviser fra Teknologisk Instituts netværk bestående af branchens dygtigste undervisere.

Har du faglige spørgsmål så kontakt



Christian Ravn Agergaard Pedersen
+45 72202447
crpe@teknologisk.dk

Teknologisk Institut
kurser@teknologisk.dk
+45 72 20 30 00