

# Professionelt salg Trin I

## Mål

At gennemgå de grundlæggende principper i salget, herunder specielt:

- Argumenterings-, spørge- og afslutningsteknik
- At gennemgå de grundlæggende principper i salgsplanlægning
- At gennemgå de grundlæggende principper i kundebearbejdning pr. telefon
- At træne den enkelte deltager i kommunikation med andre mennesker
- At gennemgå de grundlæggende principper i salgspsykologien

## Udbytte

- Større gennemslagskraft i salget
- Bedre i kommunikationen internt såvel som eksternt
- Et værktøj til at opfange købssignaler
- Mindst 5 salgsidéer her og nu
- Sjovere kommunikation
- Et værktøj til at vende en negativ samtale til en positiv

## Indhold

Gennemgang af de grundlæggende principper i salget, herunder specielt:

- Argumenteringsteknik
- Spørgeteknik
- Afslutningsteknik
- Salgsplanlægning
- Kundebearbejdning pr. telefon
- Træning i kommunikation med andre mennesker
- Salgs- og kunde psykologi

Instruktøren ringer direkte ud til kunder på seminaret for at demonstrere virkningen af salgsteknikker i praksis.

## Hvem kan deltage?

- Sælgere
- Telefonsælgere
- Servicechefer
- Salgschefer
- Salgskonsulenter
- Alle der i det daglige håndterer kundesamtaler