

Strategisk kommunikation för Säljare

Innehåll

- **Förbereda och strukturera** kundmöten och presentationer så att du uppnår önskat resultat.
- **Skapa ett gott första intryck.** Vilka signaler skickar du? Uppfattar andra dig såsom du vill bli uppfattad?
- **Att vara konsultativ.** Att kunna kommunicera om företaget, produkter och tjänster eller förslag på ett konsultativt och förtroendeskapande sätt.
- **Förenkla och förklara.** Att kunna välja "rätt" nivå beroende på målgrupp. I kundsammanhang möter man ofta många olika intressenter. Att kunna nå fram när kundernas kunskap inom området inte är densamma som din egen.
- **Motivera kunderna till att fatta beslut.** Att bygga upp en argumentation med exempel och fakta för att öka intresset hos kunden.
- **Argument och bevisföring.** Att kunna förmedla kompetens. Vilka faktorer kan öka förtroendet för dina förslag och därmed bidra till att du får den genomslagskraft du eftersträvar?
- **Hantera invändningar, frågor och synpunkter** så att dialogen med kunden fortskrider på ett positivt sätt.
- **Presentera förslag.** Att kunna kommunicera förslag till lösningar så att de upplevs som relevant och effektiva av kunden.
- **Fånga och bibehålla åhörarnas uppmärksamhet.** Vad kan man konkret göra för att kroppsspråk, röst, tempo och gester ska fungera i harmoni och bidra till att ditt bästa jag kommer fram?
- **Interaktion** – hur får du kontakt och respons? Hur stimulerar man till kommunikation och dialog?

Genomförande

Vi intervjuar samtliga deltagare innan kursstart för att klargöra var och ens specifika situation och önskemål om träning.

Vi är två tränare som arbetar interaktivt med deltagarna.

Varje presentation videofilmas och utvärderas direkt efteråt i enrum med en av tränarna.

Upplägget bygger på att deltagarna tränar, tillämpar, reflekterar och får personlig coaching och återkoppling med konkreta tips som direkt kan tillämpas i deltagarnas vardag.

Deltagarna förbereder och tränar på sina egna specifika situationer som t.ex. de budskap de är budbärare av just nu, aktuella projekt och uppdrag eller andra situationer där de behöver kunna kommunicera med större genomslag.

Tidsåtgång

2 heldagar