



AFFÄRSVERKSTAN

“mycket verkstad och lite snack”

KURS

Deal or no deal

- matnyttig och praktisk försäljning för ovana säljare

En kurs för dig som antingen driver eget och behöver utveckla ditt affärsmannaskap och säljarbete, eller är inblandad i försäljningsaktiviteter och behöver lära dig försäljningens grunder. I den här kursen får du de verktyg som behövs för att praktiskt kunna sälja produkter och tjänster. Vi går igenom säljprocessen, du får handfasta försäljningstips och vi gör roliga och snälla övningar. Kursen innehåller basal och viktig säljteknik och som steg 2 är det lämpligt att gå vidare med ”Sälj med både kropp och knopp” som jobbar mer med attityd och kommunikation.

Något om innehållet i kursen:

- Köp- och säljprocessen
- Hur komma i skarpt läge?
- Säljmetoder
- Att förstå kunden
- Känna igen köpsignaler
- Behov, analys och lösning
- At komma till avslut
- Affärsstrategi
- Våga ta betalt
- Ingen konst att sälja, bara man vet hur
- Förhandlingstips
- Avtalets betydelse
- Framgångsfaktorer

Tid: Datum, se www.affarsverkstan.se kl 09.00 – 16.00

Plats: Centrala Stockholm/Lumahuset, Plan 6 Lumaparksvägen 7 i Hammarby sjöstad

Pris: 4 500 SEK exklusive moms. I priset ingår för och eftermiddagskaffe, lunch samt kurslitteratur.

Anmälan: Gå in på www.affarsverkstan.se eller maila till info@affarsverkstan.se



KURSARRANGÖR

Margret Olsson, grundare av Affärsverkstan och Emol Konsult har över 15 års erfarenhet av försäljning och säljledning inom både produkt- och tjänsteområdet. Försäljning är roligt, speciellt när man vet hur man gör, det kommer du att märka när du gått min kurs!

Emol Konsult erbjuder tjänster för din affärsutveckling i form av affärs- och verksamhetsutveckling, projektledning och utbildning. Affärsverkstan är en fristående del inom Emol Konsult. För mer information, gå in på: www.emol.se eller kontakta Margret direkt på margret.olsson@emol.se eller 070-750 66 56