Kundanpassade workshops, kurser och tjänstepaket

Vi på Affärsverkstan har lång erfarenhet av att arbeta i säljande organisationer och kan erbjuda en rad tjänster inom Affärsutveckling, försäljning och affärscoaching.

- Utveckling av säljorganisationen, säljledning, rekrytering och säljadministration.
- Affärs- och chefscoaching. Coaching av individ och/eller grupp. Motivation, prestation, mod och målfokusering ingår ofta i programmen. Våra coacher är utbildade coacher och medlemmar i ICF och NCF
- Säljutbildning, säljstöd och handledning inom tjänste- och produktförsäljning.
- Telefon - utbildning, teknik och handledning. Vi tar också uppdrag inom kvalificerad telefonförsäljning.
- Kundfokus och service.

Exempel på tjänstepaket som kan anpassas efter behov:

WORKSHOP

Vässa din säljorganisation - 2 dagar

Utveckling av tjänstförsäljningen. Vi jobbar utifrån två perspektiv; organisation och individ. Dag ett utgår vi från företagets generella säljstrategi och dag två från säljarnas individuella förutsättningar och hur teamet fungerar utifrån det.
Där de två perspektiven möts frigörs kreativitet och energi och nya insikter föds. Det börjar hända saker!
Läs mer...

KURS OCH HANDLEDNING

Konsten att skapa god kommunikation över telefon

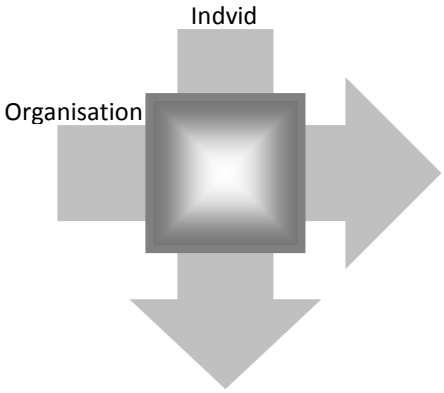
Utbildning och träning i försäljning och marknadsföring med hjälp av telefonen.
Vi kan erbjuda mycket erfarna telefonsäljare för anpassade tjänster på plats!

För mer information och offert, kontakta Margret Olsson
påmargret.olsson@affarsverkstan.se eller ring 070-750 66 56.

Vässa din säljorganisation!

- en kundanpassad workshop för att förbättra tjänsteförsäljningen

Vi jobbar utifrån två perspektiv; organisation och individ. Dag ett utgår vi från företagets generella säljstrategi och dag två från säljarnas individuella förutsättningar och hur teamet fungerar utifrån det. Där de två perspektiven möts frigörs kreativitet och energi och nya insikter föds. Det börjar hända saker! Ny kunskap ger insikt, ny insikt ger nytändning och det i sin tur skapar både glädje och handlingskraft. Vi mixar utbildning, praktiska övningar, grupp-arbeten och diskussioner. Workshopen leder även fram till en handlingsplan för gruppen och för varje deltagare.



Workshopen specialanpassas efter varje enhets behov. Exempel på lämpligt upplägg:

Dag 1.

Deal or no deal?

- företagets försäljningsstratgi

Tjänste försäljningens grunder med fokus på utveckling av affärsmannaskapet för att göra fler och bättre affärer. Slipning av de verktyg som behövs för att praktiskt kunna sälja tjänster. Genomgång och avstämning av företagets säljstrategi, säljprocess, handfasta försäljningstips och roliga och snälla övningar.

Något om innehållet:

- Grundförutsättningar för att lyckas med försäljning
- Målgrupp och kund
- Erbjudandet
- Affärsstrategi och hur sälja in? (hisspresentation, nätverks försäljning samt mingeltips)
- Köp- och säljprocessen
- Kommunikation, behov, analys och lösning
- Känna igen köpsignaler och om att komma till avslut
- Våga ta betalt och förhandlingstips
- Gruppens mål och säljplan

Tid: 09.30 – 16.30

Dag 2.

Sälj med både kropp och knopp

-din inställning är ditt effektivaste säljverktyg

Vad signalerar di ditt möte med kunden? Att sälja eller inte sälja?
Framgångsrik försäljning baseras på god kommunikation. För att väcka intresse, skapa dialog, förstå kundens behov och leverera en lösning som leder till affär, krävs mer än kunskap om försäljningens metoder.
Dag två fokuserar vi på kommunikation och jobbar vidare med de verktyg som grundar sig på kunskaper och insikter i hur känslor, personlighet och inställning påverkar det personliga resultatet. Som grund använder vi skådespelarverktyg och hittar fram till vars och ens bästa förmåga. Alla är olika och därför blir varje kursdeltagare individuellt coachade vilket leder fram till en egen handlingsplan som stöd efter kursens slut. Vi knyter också ihop de båda dagarnas arbete och tar fram riktlinjer för hur gruppen ska arbeta i fortsättningen.

Något om innehållet:

- Vilken är din största utmaning när det gäller att sälja?
- Att tänka som en idrottskvinna/man. Hur kan jag påverka min prestation?
- Performance, att sälja innefattar teknik, timing och känsla. Hur vill du vara som säljare?
- Skådespelartekniker användbara i ditt försäljningsarbete såsom röst, kropp och knopp.
- Att vara förberedd, vad krävs av dig?
- Kommunikation – lyssna - påverkan från kund-säljare och säljare-kund.
- Kunden kanske bits - om rädslor och hur vi hanterar dom.
- Kallt vatten - om mod. Att våga det vi inte törs.
- Att påverka sin energi - vad får mig att tappa energi och vad höjer min energi?

Tid: 09.00 - 16.00

LEDARE DAG 1 och assistent dag 2

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 under vår workshop!”*

Emol Konsult *erbjuder tjänster för din affärsutveckling i form av affärs- och verksamhets-utveckling, 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 070-9289864*

LEDARE DAG 2 och assistent dag 1

Elisabeth von Gerber, *är utbildad coach med bakgrund som skådespelare och tv-producent. Hon har arbetat som coach sedan 2005 och coachat ledare, artister och arbetsgrupper. Hon har också medverkat i ett flertal uppsättningar inom teater, film och TV. Hennes kompetens tillför nya aspekter och verktyg för säljare, marknadsförare och chefer.*

Elisabeth von Gerber Coaching *arbetar bland annat med säljutveckling, personlig coaching av chefer och ledare samt teambuilding av ledningsgrupper.*
För mer information, gå in på: www.vongerber.se eller kontakta Elisabeth direkt på elisabeth@vongerber.se 070-9289864