

FÖRSÄLJNING NIVÅ 2 - STRATEGISK FÖRSÄLJNING

Utbildning som ger dig metoder för att ta din försäljning till nästa nivå

Utveckla din försäljning med en utbildning i strategisk försäljning och Key Account Management (KAM). Säljkursen ger dig verktyg för att hantera komplexa affärsmöjligheter med både rätt taktik och rätt strategi. Kursen utgår från dina egna utmaningar och resulterar i en personlig handlingsplan som hjälper dig att nå dina mål.

Om kursen

Under säljkursen arbetar vi praktiskt med att utveckla din säljplan och kundstrategier. Du får verktyg och en handlingsplan för att direkt omsätta dina kunskaper i praktiken. Vi arbetar tillsammans med att identifiera dina olika affärsmöjligheter, tydliggöra din positionering och utveckla din egna säljplan. Kursen är praktiskt inriktad och du får därför till stor del arbeta med dina egna utmaningar för din komplexa försäljning eller rollen som Key Account Manager (KAM).

En tid innan säljkursen får du göra en självskattningsanalys som ligger till grund för diskussion, övningar och säljträning under kursdagarna. Analysen fungerar även som ett viktigt verktyg för dig att ha efter din utbildning. Analysen ger dig en dokumenterad och tydlig bild av dina starka egenskaper inom strategisk försäljning och områden att utveckla. Efter säljkursen får du även medverka i en extra halvdags minikurs som du själv väljer när du vill gå. Du får då ytterligare ett tillfälle för säljträning eller annan träning som du själv väljer.

Kursens mål

Kursen Strategisk försäljning ger dig metoder för att bygga hållbara relationer med stora och viktiga kunder. Efter denna säljkurs och utbildning i Key Account Management (KAM-utbildning) har du verktyg och handlingsplan för att utveckla dina viktigaste kundrelationer, kartlägga strategiska beslutsfattare och förutse förändringar som påverkar din process. Du kommer även ha en konkret insikt i dina affärs-mässiga styrkor och svagheter som du kan använda för att skapa en hållbar säljplan, budget och nå dina målsättningar.

Anmälan och bekräftelse

Anmälan är bindande och en bekräftelse skickas per mail så snart du har antagits på kursen.

Kursavgift och betalning

Faktura skickas ca 30 dagar i förväg och har betalningstid till dagen före kursstart. I kursavgiften ingår kursdagarna, förberedande och uppföljande självskattnings tester, en extra halvdags minikurs, kursdokumentation samt för- och eftermiddagskaffe. Kostnad för måltider och ev boende tillkommer. Alla priser är exklusive moms.

Förberedelse och uppföljning

I alla utbildningar genomför vi en individuell förberedelse och uppföljning. Detta ger dig ett verktyg för att tydliggöra dina egna styrkor och utvecklingsområden.

Ur innehållet

- Key Account Management (KAM)
- Nyckelfaktorer för en framgångsrik säljstrategi
- Att kombinera rätt taktik med rätt strategi
- Positionering, stil och frekvens
- Beslutsfattarnas olika roller
- Utveckling av din personliga sälj- och handlingsplan
- Att förstå olika affärsmöjligheter
- Se affärsmöjligheternas styrkor och svagheter
- Konkurrentanalys
- Förutse förändringar som påverkar beslutet
- Olika anledningar till ett beslut
- Att planera och effektivisera din säljtijd
- Att göra en säljplan anpassad till budget och mål

Kursdatum och pris

Information om aktuella kursdatum och pris hittar du på www.academichouse.se

Anmälan

Anmäl dig på www.academichouse.se, tel 08-55 11 21 00 eller kursbokning@academichouse.se. Anmälan sker i mån av plats.

Minikurs på köpet

För att förstärka effekten av utbildningen så bjuder vi på ett extra träningstillfälle. När du bokar en öppen utbildning hos Academic House så får du en valfri minikurs på köpet. Ett bra tillfälle att få ytterligare träning, kunskaper och erfarenhetsutbyte.

Plats

Academic House öppna kurser hålls i centralt belägna lokaler i Stockholm, Göteborg och Malmö. Plats meddelas i bekräftelsen.

Om du får förhinder

Vid förhinder kan du överlåta din plats till en kollega. Fram till 30 dagar innan kursstart kan du även kostnadsfritt avboka din plats. Om du avbokar dig senare debiteras 50% av kursavgiften fram till 15 dagar före kursstart. Därefter debiteras hela avgiften. Vid inställd kurs återbetalas alla kursavgifter. Inga direkta eller indirekta kostnader utöver detta ersätts.