TEKNOLOGISK INSTITUT

Online kursus
365 dage **DKK 5.999**
Nr. 90807 P ekskl. moms

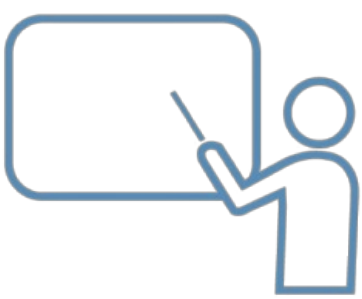
Salg for nye og øvede B2B sælgere

Få overblik over alle de elementer, der er i det moderne, opsøgende salgsarbejde. Lær at tilrettelægge dit salgsarbejde, så du øger sandsynligheden for at nå dit mål - og få værktøjer, som er nemme at tilpasse din egen verden. På online kurset får du inspiration og konkret viden om hele salgsprocessen, fra den første kontakt til det dybe salg inde i kundens organisation.

Nemt og fleksibelt

Spar penge

Spar tid



Høj kvalitet

Bliv en moderne sælger

Teknologisk Institut
kurser@teknologisk.dk
+45 72 20 30 00

I ”gamle” dage var sælgerens vigtigste værktøj telefonen. I dag skal den ”moderne” sælger være langt bredere i sin kommunikation med kunden. Synlighed på de sociale medier, overblik over hvor kunden er i købsprocessen og påvirkning af kunden over længere tid, er nogle af nøgleordene.

Samtidig er den moderne sælger i stand til at koble den analoge dialog med den digitale - og til at være afventende og pågående afhængig af, hvor i købsprocessen kunden er. Sælgeren skal også kunne reagere hurtigt og effektivt på kundeleads - og prioritere sin tid korrekt, for at opnå den størst mulige effektivitet.

Med udgangspunkt i Salesbooster-metoden, får du på online kurset indblik i, hvordan du bliver en moderne sælger med succes.

Salesbooster Metoden

Canvas

- Du lærer at nedbryde dit salgsbudget så det bliver motiverende og overskueligt.
- Samtidig lærer du at booke møder med nye kunder, via telefon og mail

Social Selling

- Den moderne sælger skal kunne tiltrække nye kunder ved hjælp af social selling. I dette modul lærer du grundlæggende social selling, hvor du bruger fx LinkedIn til at skabe relevante følgere.
  Du lærer at skrive og dele opslag som synliggør din rolle som ekspert.

Lead

- Som resultat af dit opsøgende salgsarbejde og af din social selling vil du modtage leads. I dette modul lærer du at få mest muligt ud af disse leads.
- Du lærer at screene og prioritere leads- og du får værktøjer til at konvertere flest mulige leads til at blive købende kunder.

Salg

- Du lærer at forberede og gennemføre excellent salgsmøder, hvor kundens behov er i centrum.
- Du lærer at styre salgsmødet og at gå dybere i dialogen med kunden, så din salgsrate øges.
- Du lærer at lukke slaget uden tilbud- og at effektivisere tilbudsprocessen markant, så din tilbudskonvertering øges målbart.

Fast-hold

- Efter salget får du værktøjer til at fastholde kunden, så dit hårde arbejde med at få den nye kunde også medfører værdi på længere sigt
- Du lærer at gennemfører systematisk gensalg dybdesalg og mersalg.

Deltagerprofil

Kurset henvender sig til den nye sælger og den øvede, som har behov for at strukturere sit salgsarbejde yderligere. Kurset er relevant for business-to-business sælgeren, fx ingeniøren der skal sælge nye løsninger til bestående kunder eller rådgiveren, der skal opsøge nye markeder.

Udbytte

- Lær at strukturere dit salgsarbejde, så det er overskueligt og motiverende at gå i gang med
- Få overblik over dit salgsbudget, så du oversætter mål til konkret handling
- Få værktøjer til at booke møder via telefon og mail
- Lær at arbejde med social selling, så du udnytter din specialviden til at tiltrække kundeemner fx via LinkedIn
- Lær at planlægge og forberede salgsmødet samt hvordan du tager styringen
- Få afdækket og påvirket behov
- Øg din omsætning via effektiv tilbudsgivning
- Sælg mere til bestående kunder via gensalg, mersalg og dybdesalg

Det får du på arrangementet

- Erfaren underviser
- Materiale på dansk
- Undervisning på dansk

Teknologisk Institut
kurser@teknologisk.dk
+45 72 20 30 00

Indhold

- Sådan nedbryder du dit salgsmål til daglig handling vha. Målsøgeren
- Sådan får du skrevet et effektivt manus til telefonisk mødebooking
- Sådan laver du en god mødebooking-mail
- Social Selling Guide: Sådan connecter du på Linkedin
- Sådan skriver du en god artikel
- Sådan deler du dit indhold på de sociale medier
- Effektiv leadbehandling: Sådan øger du konverteringen af leads via hurtig og effektiv reaktion
- Forberedelse og research før salgsmødet
- Salgsmødets faser - mødestyring
- Luk salget - uden at skrive tilbud
- Når tilbuddet er nødvendigt: Sådan strukturerer du dit tilbud, så det sælger
- Opfølgning - når kunden ikke er klar til at handle med det samme
- Mersalg - strukturer dit mersalg, så du dels får gladere kunder og bedre bundlinje
- Gensalg - sådan holder du kontakten med kunden, så de kommer retur igen og igen
- Dybdesalg - sælg dine ydelser ind til alle relevante personer i kundens organisation

Form

Online kurset består af ni hovedmoduler med ca. 100 korte videoer, 300 siders baggrundsmateriale og 50 værktøjer, der tager udgangspunkt i salesbooster-metoden.

Kurset kan tages i vilkårlig rækkefølge men er opbygget logisk og kronologisk, så du bliver ført igennem hele salgsprocessen på en overskuelig og motiverende måde.

Du har fuld og evig afgang til alt, der kan downloades og printes ud. Alt indhold kan genbesøges igen og igen.

Læs mere om vores online kurser og se svar på dine spørgsmål (FAQ).

UNDERVISER

Leon Birdi

Leon er en af Danmarks mest benyttede salgsrådgivere. Han har været tilknyttet Teknologisk Institut siden 2001. Leon har en baggrund som sælger og salgschef hos bl.a. Atea, Avis Biludlejning og konsulentfirmaet Cultivator. Han har været selvstændig siden 2000 og udgiver podcasts, artikler, videoer og bøger om salg. Leon hjælper virksomheder med at optimere deres salg, fra mødebooking til salgsmøde og fra tilbud til gensalg.

Har du faglige spørgsmål så kontakt

Kitt Maria Rosenberg

Teknologisk Institut
kurser@teknologisk.dk
+45 72 20 30 00

+45 72201699
kmr@teknologisk.dk