

# INTRODUCTION TO PROFESSIONAL SELLING



*"Eftersom jag aldrig jobbat som säljare var det viktigt att lära mig grunderna i lösningsförsäljning. Jag ville snabbt komma igång, boka in kundmöten och göra affärer. Det var mycket nytt: Säljprocess, säljpitch, behovsanalys, pipeline och CRM-verktyg. Men viktigast var att lära mig göra en säljpitch och boka in mina första kundmöten. E-trainingen gav mig de verktyg jag behövde för att få en flygande start. Gillade speciellt alla mallar som jag kunde använda direkt."*



## MÅLGRUPP

Du som är ny i säljrollen, du som har en intäktsbudget samt för dig som vill se om försäljning kan vara något för dig.

## MÅL

Att få en flygande start i din säljkarriär – att snabbt komma igång med det rätta sättet att sälja lösningar i dagens tuffa och internetdriva säljvärld – vad kan det innebära om du vann din första affär snabbare? Målet är att du skall kunna behärska alla delar i den professionella försäljningen.

# 10 KUNSKAPER DU FÅR LÄRA DIG

- ✓ Grunderna i lösningsförsäljning
- ✓ Planera ditt säljarbete
- ✓ Stegen i säljprocessen
- ✓ Att hitta dina målkunder
- ✓ Att göra en säljpitch
- ✓ Att göra behovsanalys
- ✓ Att presentera en lösning
- ✓ Att planera din kalender
- ✓ Att kvalificera affärerna
- ✓ Personlig målstyrning

Jens Edgren, VD på Sales Makeover



## INNEHÅLL

- Rollen som säljare
- Organisera försäljningen
- Hur kundernas köpresa ser ut idag
- Grunderna i lösningsförsäljning, till vem skall du sälja och vad skall du sälja?
- Hur du bygger den perfekta kundprofilen
- Hur du skapar en prospektlista med kunder och affärer
- Hur du bygger ditt perfekta samtalsmanus
- Hur du skapar en säljpitch
- Hur du gör en behovsanalys
- Exempel på behovsfrågor för att hitta kundens smärta och behov
- Hur du bygger en lösningspresentation
- Hur du använder CRM-system och moderna säljverktyg för att effektivisera försäljningen

- Hur du bygger upp din LinkedIn-profil och använder Social Selling
- Hur du sätter mål, sälj- och aktivitetsmål och följer upp resultatet
- Hur du organiserar din kalender med blockade tider
- Hur du kvalificerar affärer och väljer de som du kan vinna
- Boken "Konsten att boka kundmöten" av Jens Edgren

Trainingen tar c:a 4–8 timmar med alla träningsmoment.

När du har klarat av alla uppgifter i trainingen och quizet får du ett fint Ny som säljare – introduktion till Lösningsförsäljning® diplom och kursintyg.

## SÄLJVERKTYG

- ✓ Säljmatrix för att hitta sin målgrupp
- ✓ Mall för att skapa en säljpitch
- ✓ Mall för behovsfrågor
- ✓ Mall för lösningspresentation
- ✓ Mall för LinkedIn profilen
- ✓ Mall för att ta boka möten på telefon, mail och LinkedIn
- ✓ Mall för att planera upp kalendern med blockade tider
- ✓ Pipeline verktyg
- ✓ Säljkompassen

## FÅ MEST UT AV VÅRA E-TRAININGS

För att du ska få ut det mesta av denna e-training förslår vi att du kompletterar med ett urval av våra andra e-trainings och gör dem i följande ordning. Här följer några av våra rekommendationer för olika yrkesroller.

### FÖR SÄLJARE

Ny som säljare ▶ Solution Selling Basic ▶  
Solution Selling Advanced ▶ Social Selling ▶  
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶  
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

### FÖR SÄLJCHEFER

B2B Sales management ▶ Social Selling ▶  
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶  
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

### FÖR KEY ACCOUNT MANAGERS

KAM – Strategisk försäljning ▶ KAM – Leda kundteam ▶  
Social Selling ▶ Konsten att boka kundmöten ▶  
Konsten att förhandla ▶ Virtuella säljmöten ▶  
Virtuella säljpresentationer

### FÖR KONSULTER

Solution Selling för konsulter ▶ Social Selling ▶  
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer



INTRODUCTION TO  
PROFESSIONAL SELLING

## OM E-TRAININGEN

alesmakeovers Ny som säljare – introduktion till lösningsförsäljning® e-training ger kunskaper som snabbt omsätts till nya säljförmågor.

– Kunskap, reflektion, action

Varje moment i e-trainingen innehåller flera korta videos, med instruktioner och mallar, texter och uppgifter samt en reflektion. Reflektionen delas med alla som gått e-trainingen eller inom din träningsgrupp (företagsanpassad e-training). Du får feedback på uppgifterna och reflektionerna från Salesmakeovers certifierade instruktörer. Trainingen avslutas med en quiz och praktiska uppgifter där du får tillämpa kunskaperna i ditt säljarbete.

## SALES MAKEOVER

www.salesmakeover.se +46 08 651 2500 jens@salesmakeover.se