

# SOLUTION SELLING<sup>®</sup> FOR CONSULTANTS



*"Att som konsultchef kunna skapa nya intressanta uppdrag, sälja in mina konsulter och utveckla vårt företags trovärdighet är det jag brinner för. Nu har jag fått verktyg för hur jag skall kommunicera med kunderna, utan att vara en säljare och dela med mig av bra idéer. Men framförallt har vi nu blivit mycket bättre på att göra konsultintervjuer, med rätt förberedelser, LinkedInprofiler och tränat. Mina konsulter, som också gått e-trainingen, kommer med fler idéer till kunderna och säljer in varandra. Vi använder samma språk för försäljning "*



## MÅLGRUPP

Konsultchefer, konsulter, experter och alla som vill få en djupare förståelse för hur man skapar nya uppdrag och säljer.

## MÅL

Syftet med denna e-training är att ge dig en introduktion till den affärsinriktade konsultrollen, där intresset, viljan och förmågan att leverera konsultuppdrag med hög kvalitet kombineras med att göra nya affärer. Det finns alltid

en förväntan från kunderna att konsulten skall bidra med idéer och ta plats i projektet. Detta svarar också på intresset från konsultbolagets intresse att konsulterna är aktiva med att profilera sig och bidra till att skapa nya uppdrag.

Förmodligen har du valt konsultyrket för att utöva din yrkesskicklighet inom de ämnen du behärskar och vill utveckla dig inom. Se denna e-training som ett sätt att komplettera dessa med dina nya förmågor.

Med e-trainingen kommer ett ökat självförtroende att skapa nya uppdrag.

# 10 KUNSKAPER DU FÅR LÄRA DIG

- ✓ Hur du kvalificerar och planerar en affär med säljkompassen
- ✓ Hur du bygger upp din profilering, ditt CV
- ✓ Bygga upp din LinkedInprofil
- ✓ Hur du bokar kundmöten
- ✓ Hur du kommunicerar idéer, storytelling, som konsult
- ✓ Hur du ställer frågor för att borra djupare i kundens behov
- ✓ Hur du säljer in nya uppdrag och kommer med en proaktiv idé
- ✓ Hur du förhandlar fram överenskommelser med din kund på ett mjukt sätt
- ✓ Hur du skriver ett affärsförslag som kunden förstår
- ✓ Hur du planerar din tid för att hinna med försäljning

Jens Edgren, VD på Sales Makeover



## INNEHÅLL

- Förstå kundens och arbetsgivarens förväntan på en affärsinriktad konsult
- Konsultrollen, hur den kan kombineras med att skapa affärer
- Hur kunder köper konsulttjänster, som resurser eller experter
- Hur du kvalificerar och planerar en affär med säljkompassen
- Hur du bygger upp din profilering, ditt CV
- Hur du skapar förtroende, nätverk och intresse med sociala media
- Bygga upp din LinkedInprofil
- Hur du använder ditt nätverk för att hitta nya kontakter och affärer
- Hur du bokar kundmöten
- Hur du kommunicerar idéer, storytelling, som konsult
- Hur du ställer frågor för att borra djupare i kundens behov

- Hur du säljer in nya uppdrag och kommer med en proaktiv idé
- Hur du introducerar en ny kollega för nya uppdrag
- Hur du förhandlar fram överenskommelser med din kund på ett mjukt sätt
- Hur du skriver ett affärsförslag som kunden förstår
- Hur du planerar din tid för att hinna med försäljning
- 6 praktiska uppgifter för att hitta nya affärer, quiz och diplom
- Mallar
- Bonusmaterial: "Lösningsförsäljning, succé eller fiasko?" av Jens Edgren

E-trainingen tar 4–6 timmar med alla uppgifter.

När du har klarat av alla uppgifter och quiz får du ett fint diplom, kursintyg och Solution Selling® internationell licens.

## SÄLJVERKTYG

- |                 |   |                                 |
|-----------------|---|---------------------------------|
| ✓ Säljkompassen | ✓ Proaktiva idéer                           | ✓ Frågor att ställa till kunden |
| ✓ Sponsorbrev   | ✓ Succéhistoria för att bygga kundhistorier | ✓ CV- mall                      |
| ✓ Säljpitch     |   | ✓ Mall för LinkedIn-profil      |

## 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



SOLUTION SELLING®  
FOR CONSULTANTS

## OM E-TRAININGEN

Salesmakeovers e-training ger kunskaper som snabbt omsätts till nya säljförmågor.

– Reflektion, Action, Kunskap (RAK)

Varje moment i e-trainingen innehåller flera korta videos, med instruktioner och rollspel, 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