

# SOLUTION SELLING<sup>®</sup> + ADVANCED

*"Att vinna upphandlingar i tuff konkurrens har alltid varit vår utmaning. Nu gör vi en konkurrensanalys och försöker få kunden att ändra sin bild av behoven så att vi får en konkurrensfördel. Vi väljer bort de affärer vi inte kan vinna. Dessutom har vi blivit bättre på att bygga en ROI-kalkyl och landa ett win-win-kontrakt. Jag tycker att e-trainingen gav mig de verktyg jag behövde och bra att få feedback på mina säljcase."*



## MÅLGRUPP

Lösningssäljare, säljchefer och alla som vill utveckla sin Solution Selling<sup>®</sup>: Vinna fler affärer i konkurrens, bygga ROI och värdeförslag samt skapa win-win-förhandlingar.

## MÅL

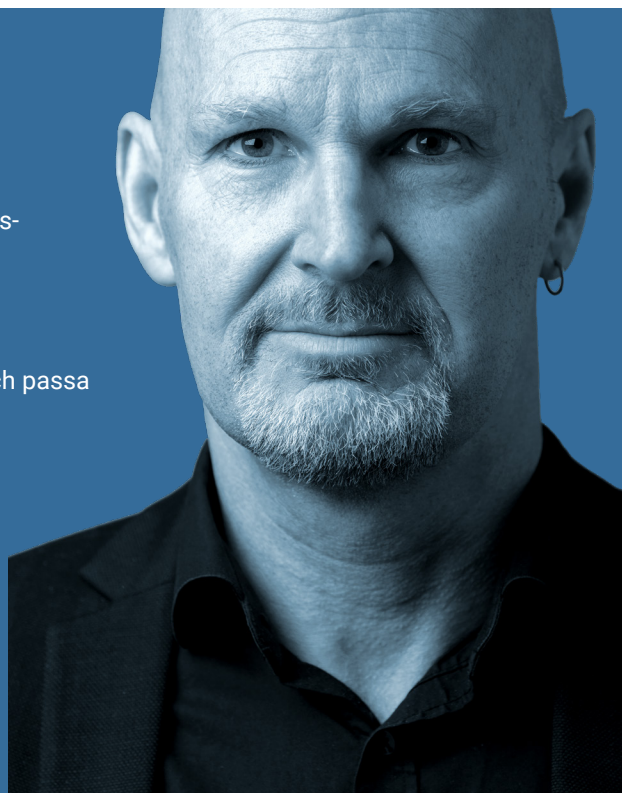
I Solution Selling<sup>®</sup> Advanced får du en förståelse för hur professionella förhandlare och inköpare använder upphandlingar för att skapa konkurrens och sänka priserna. Du kommer att kunna köra konkurrensanalyser, hitta er konkurrensfördel och bygga er konkurrensstrategi på en

av 5 säljstrategier. Du kommer att få lära dig hur du får kunden att ändra sina beslutskriterier till er förmån och hur du bygger en ROI-kalkyl som leder till en lönsam affär för båda parter. Slutligen får du verktyg för att göra en win-win-förhandling och planera ditt säljår

# 10 KUNSKAPER DU FÅR LÄRA DIG

- ✓ Vinna i konkurrens – Hur professionella inköpare konkurrensutsätter anbud
- ✓ Hur du planerar din säljprocess för att slå konkurrenterna
- ✓ Hur du gör en konkurrensanalys och väljer säljstrategi
- ✓ Hur du får kunden att ändra sina köpkriterier till din fördel och passa dina lösningar
- ✓ Hur du väljer vilka upphandlingar du skall svara på,
- ✓ Hur du gör en säljpitch till toppledningen
- ✓ Hur du räknar på värdet av affären för kunden, ROI, Totala cost of ownership, Lifecycle cost, Payback
- ✓ Hur du gör Win-win förhandlingar, 7 förhandling strategier
- ✓ Hur du gör din säljplanering och säljprognos
- ✓ Utveckla din personliga säljstil

Jens Edgren, VD på Sales Makeover



## INNEHÅLL

- Vinna i konkurrens – hur inköpare får dig att sänka dina priser
- Att vinna när du är leverantör A
- Att vinna när du är leverantör B
- Säljprocessen när du har konkurrens
- Konkurrensanalys
- 5 Säljstrategier och hur du använder dem för att vinna affärer
- Att göra en visionsförändring – styra kundens behov att passa dina lösningar
- Kvalificering av upphandlingar, checklista
- Att positionera ditt företag mot konkurrenterna
- Att göra en säljpitch till toppledningen
- Affärsekonomi, 3 verktyg
  - ROI, Totala cost of ownership, Lifecycle cost, Payback
  - Värdeförslag
  - Att matcha kundens investeringskriterier
- Definiera succékriterier för att sätta kundens förväntningar

- Win-win förhandling, 7 förhandling strategier
- Ge-ta listan för win-win-avtal
- Säljplanering, ta kontroll över din försäljning
- Säljprognoser, hur du gör dem säkrare
- Pipeline management, hitta din perfekta pipeline
- Tidsplanering med blockade tider, få mer gjort på mindre tid
- Utveckla din personliga säljstil
- 6 praktiska uppgifter på riktiga säljcases, quiz och diplom
- Bonusmaterial: Boken "Co-creative Selling" av Jens Edgren

E-trainingen tar 6–8 timmar med alla uppgifter.

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

### SÄLJVERKTYG

✓ Konkurrensanalys

✓ Visionsförändring & positionering

✓ Säljpitch för toppledningen

✓ ROI, TCO, LCC samt payback analys

✓ Succékriterier

✓ Ge-ta-lista för win-win-förhandling

✓ Pipeline management-mall

✓ Blockade tider, planeringsverktyg

✓ Säljprognos mall

✓ Boken "Co-creative Selling" av Jens Edgren

## 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  
ADVANCED

### OM E-TRAININGEN

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

– Reflektion, Action, Kunskap (RAK)

Varje moment i e-trainingen innehåller flera korta videos, 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