

SOLUTION SELLING[®] BASIC

"Nu förstår jag hur kundens köpprocess ser ut, nu vet jag när offerten skall komma och ur jag får med alla beslutsfattarna från början. Verktuget säljkompassen hjälpte mig att kvalificera affären. Min hitrate har ökat med 25 %, jag väljer rätt affärer och följer upp säljmötet med ett sponsorbrev, bygger värde och kommer snabbare till beslutsfattarna, power sponsor"

MÅLGRUPP

Lösningssäljare, säljchefer och alla som vill få en djupare förståelse för hur man säljer lösningar

MÅL

Tänk dig att kunna planera, genomföra och vinna en komplex lösningsaffär i hård konkurrens – att bli en Solution Selling[®]-mästare!

I Solution Selling[®] Basic får du dels en förståelse för hur professionella kunder köper lösningar, utvärderar alter-



nativ och förhandlar fram ett avtal - och dels verktyg och metoder att kvalificera affärer och driva dem framåt.

Affärerna går snabbare och leder till en ökad hitrate. Du vet hur kunden köper och planera ditt säljarbete och styra kunden.

10 KUNSKAPER DU FÅR LÄRA DIG

- ✓ Hur kunderna köper lösningar i en digital värld
- ✓ Hur du lägger upp säljprocessen, steg för steg
- ✓ Solution Sellings[®] 6 grundprinciper
- ✓ Hur du väljer rätt affärer med säljkompassen
- ✓ Hur du gör en säljpitch
- ✓ Hur du skapar intressen med kundstory
- ✓ Hur man ställer rätt behovsfrågor
- ✓ Hur man sammanfattar kundmöten
- ✓ Hur man driver affärerna till avslut
- ✓ Hur du undviker de vanligaste misstagen i försäljningen

Jens Edgren, VD på Sales Makeover



INNEHÅLL

- Säljprocessens 5 steg för att sälja lösningar i konkurrens
- Lösningförsäljningens 6 byggstenar
 - Smärta, power, lösning, värde, säljprocess, konkurrens
- Kvalificering av affärer med säljkompassens 6 delar
- Hur man undviker att fastna i offertfällan
- Hur man undviker att gå för snabbt in på lösningen och produkterna/tjänsten
- Hur och vad man skall förbereda sig på inför ett kundmöte
- Att bygga en utmanande säljpitch med en kundstory
- Behovsfrågor som får kunden att engagera sig
 - Följdfrågor för att djupdyka i kundens smärta, värdet av att lösa den
 - Följdfrågor för att förstå hur problem och lösningar påverkar hela organisationen och värdet av att lösa dem
 - Följdfrågor för att utveckla kunds idéer om lösningen och värdet

- Uppföljning med sponsorbrev och få kundens återkoppling
- Att använda utkast till lösning istället för offerter och få snabbare avslut
- Att komma till Power sponsor, 3 metoder
- 6 praktiska uppgifter, quiz och diplom
- Mallar
- Bonusmaterial: "Lösningförsäljning, succé eller fiasko?" 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

✓ Säljkompassen

✓ Säljpitch

✓ Succéhistoria

✓ Sponsorbrev

✓ Värdeförslag

✓ Power questions

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
BASIC

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, 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