

FÖRÄDLA RELATIONER OCH KOMMUNIKATION

INTERNT & EXTERNT

En workshop i försäljning, kommunikation och relationer för att skapa Win/Win relationer.

SYFTE: Att bli tryggare och säkrare i relationen med kunder, leverantörer och medarbetare.
Att se på sig själv (utifrån) i hur jag beter mig i olika situationer.

UPPLÄGG: En kurs där deltagaren aktivt medverkar. Totalt 9 timmar fördelat på tre träffar under ca sex veckor.

ANTAGNINGSFORM: Deltagaren skall ha fyllt i ett frågeformulär innan kurs start, detta för att vi skall anpassa innehållet till deltagarna. Vi tar telefonkontakt med deltagaren innan kursen för att du skall vara 100% motiverade vid kursstart. Inga förkunskaper krävs.

INNEHÅLL: Att försäljning bygger på relationer. Hur skapar jag relationer?
Försäljningscykeln: *Vad är det och hur använder jag den?*
Hur skapar jag kundlojalitet?
Hur hanterar jag "Kanske", "...Det låter bra men" ... från en kund?
Värdet av att komma överens.
Kommunikation genom lyhördhet.
Hur mäter jag resultatet av mina försäljningsinsatser?
Professionalism: *Att se vad som saknas.*

Utbildningen är praktiskt inriktad och kan användas omgående. Vi arbetar med praktiska exempel från din vardag.

KURSANORDNARE: Swedish Business Creators AB

KURSENS BAKGRUND: Vi har sett behovet av man tittar på sig själv i olika säljsituationer för att se vad som saknas för att skapa en bättre och mer professionell relation med kunder och leverantörer.

ANMÄLAN OCH FRÅGOR: Kontakta Peder Sommehag på 070-749 0739 eller på peder.sommehag@businesscreators.eu.



SWEDISH BUSINESS CREATORS AB

företagsutveckling • personlig utveckling • företagsekonomi

info@businesscreators.eu • www.businesscreators.eu • tel: +46 (0) 70 749 07 39