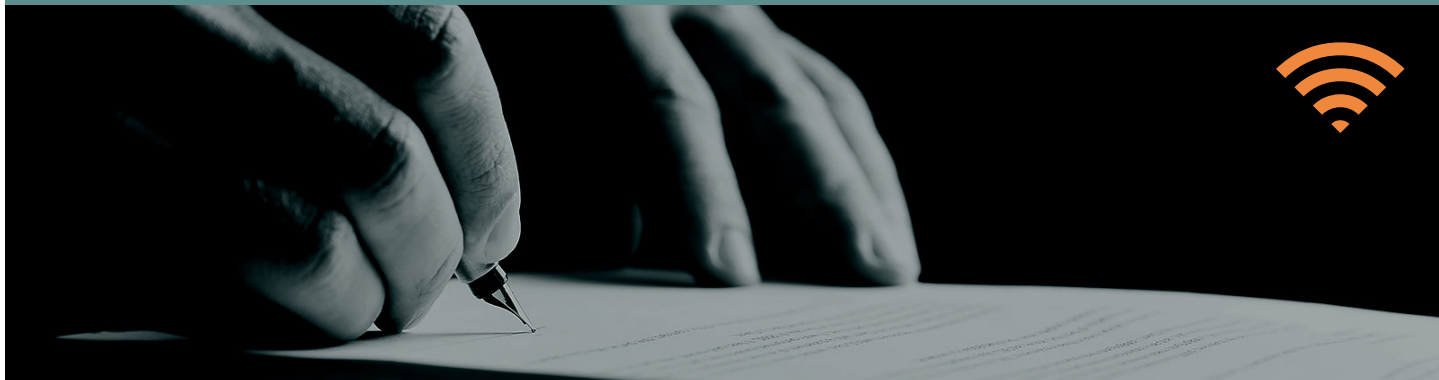


Värdebaserad försäljning och säljpsykologi

100% onlineundervisning med 10 ECTS-poäng



Lär dig mer om värdebaserad försäljning och säljpsykologi

Vill du utveckla dina personliga säljfärdigheter, så att du kan navigera i olika kundbeteenden och försäljningssituationer?

Vill du lära dig hur du anpassar ditt beteende och din kommunikation, så att dina kunder upplever värdet av ditt säljarbete?

I denna 6-veckorskurs får du de grundläggande teorierna om sälj och säljpsykologi med fokus på effektiv och förtroendeskapande kommunikation och en värdebaserad säljprocess.

Utbildningens innehåll

- Vad innebär värdebaserad försäljning?
- Inköpspsykologi och inköpsupplevelse (B2B/B2C)
- Vägen till en strukturerad och effektiv säljprocess
- Säljdialogens struktur (taktik och strategi)
- Mötesbokning i olika kanaler
- Skapa framgångsrika säljmöten (digitala och fysiska)
- Identifiera och utveckla kundens behov (implicita och explicita)
- Effektiv frågemetodik och aktivt lyssnande
- Omvandla ditt erbjudande till kundnytta
- Retoriken kring invändningar
- Skriftlig kommunikation – att skapa säljande offerter
- Sales Performance – att kontinuerligt mäta och utveckla säljresultaten

Utbildningens upplägg

Undervisningen pågår under 6 veckor och består av en kombination av webinarier (10 st) och Highlights online-plattform "Nyckeln till lyckad försäljning". Där har du tillgång till fördjupande material såsom filmer, övningar och uppgifter att använda i vardagen som säljare. Du har dessutom en personlig tränare från Highlights som coachar dig under utbildningen.

Utbildningen sker i samarbete med Aarhus Business Academy (www.eaaa.dk) som tillsammans med Highlights examinerar dig så att du tillgodoses dina 10 ECTS-poäng.