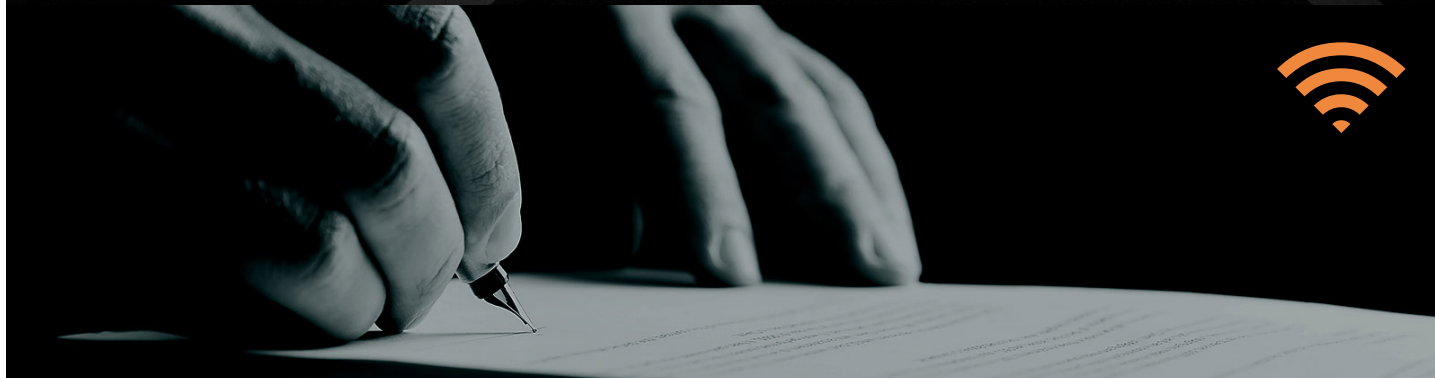


# Värdebaserad försäljning och säljpsykologi – i en digital omvärld

100% onlineundervisning med 10 ECTS-poäng



## Lär dig mer om värdebaserad försäljning och säljpsykologi

Dagens arena inom tjänsteförsäljning förändras i en allt snabbare takt. Rese- och besöksnäringen är inget undantag. Kundbeteenden och därmed säljprocesser förändras i en snabb takt. Att arbeta med tjänsteförsäljning i en än mer digital omvärld kräver nya beteenden. Vill du utveckla dina personliga säljfärdigheter så att du kan navigera i olika kundbeteenden och försäljningssituationer i den nya digitala omvärlden?

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

I denna 6-veckors kurs, utgår vi ifrån rese- och besöksnäringens nya förutsättningar. Kursen inleds med att vi tittar på de trender och förutsättningar som påverkar rese- och besöksnäringen idag och framöver. Du får sedan, utifrån dessa förutsättningar, de grundläggande teorierna om sälj och säljpsykologi med fokus på effektiv och förtroendeskapande kommunikation och en värdebaserad säljprocess i en digital omvärld.

## Utbildningens innehåll

- Vad innebär värdebaserad försäljning inom rese- och besöksnäringen?
- Inköpspsykologi och inkösupplevelse (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 utifrån rese- och besöksnäringen
- Retoriken kring invändningar
- Skriftlig kommunikation – att skapa säljande offerter
- Struktur för att utvärdera dina säljsamtal
- 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](http://www.eaaa.dk)) som tillsammans med Highlights examinerar dig så att du tillgodoses dina 10 ECTS-poäng.