



DEV CONSULTING

# Att förstå våra kunder. Hög produktiviteten på ett nytt sätt!

Varje framgångsrik verksamhet bygger på att alla medarbetare förstår och känner sig delaktiga i uppdrag, mål och strategier samt ser kopplingen till sin egen roll. Med dessa förutsättningar kan vi åstadkomma ett utvecklingsarbete vad gäller säljarbetet där individens utveckling stärker verksamheten och verksamhetsutvecklingen stärker individen.

Att kunna sälja sin produkt eller tjänst är naturligtvis ett måste för ett företag. De flesta företag strävar mot att kunna göra det på ett effektivare och bättre sätt.

Vi går igenom om hur den personliga försäljningen går till. Från det förberedande säljarbetet, över säljprocessen och fram till ett avslut, det vill säga en order.

Beroende på vilken produkt eller tjänst som företaget säljer, finns det ibland möjlighet att sälja direkt via telefon. Hur detta fungerar, här kan vi även träna samtalsmetodik i rollspel. Utifrån köpprocessen ser vi på hur den fungerar på er marknad och vad det innebär ur kundbearbetningssynpunkt.

Hur ser mina kontaktpersoners vardag ut, gemensam situationsbeskrivning.

Vad är det ert företag erbjuder, vad har vi för eftermarknadsprodukter, seminarier, föreläsningar, kortare och längre utbildningar, rådgivning och motivationssamtal, studiebesök. Beskrivna tjänster vänder sig både till allmänhet och professionella. Att sprida kunskap inom området ses också som mycket viktigt. Denna kunskap kan förmedlas på en mängd olika sätt och leda till nya marknader och kunder.

## Målgrupp/För vem

Alla medarbetare som har kundkontakter.

## Innehåll/vad

## Identifiera kunder - prospektering

Utifrån företagets affärsidé och målgrupp/-er söka efter potentiella kunder. Det viktigaste för de flesta som säljer är kunskap om marknaden. Att helt enkelt veta vilka aktörerna på marknaden är. Består marknaden av många små kunder är kataloger, register etc. användbara. Många företag kompletterar säljaren med telemarketing och/eller direktmarknadsföring för att hitta **potentiella köpare**.

## Plats/var

Företagsanpassade workshops hos kunden eller inhyrd lokal/konferensanläggning

## Längd

Normalt en och en halv dag eller lunch till lunch med inlagt kvällspass med uppföljning efter 3 månader

**Pris mot offert beroende på antal deltagare, plats. Minst 10 deltagare för att nå bra resultat**

