



Försäljning B2B

Individuell kundbehandling

Att utveckla förmågan att knyta kontakter och bygga långvariga kundrelationer är företagets viktigaste konkurrensmedel! Magnus Johansson lär dig hur olika kundtyper tänker och fattar beslut. Genom att bättre förstå sitt eget och kundernas beteende och att anpassa sin säljstil skapas förutsättningar för personlig utveckling, bättre lagarbete och bättre säljresultat.

På denna säljutbildning får du reda på hur du genom att anpassa din kommunikation på bästa sätt kan påverka kunden. Genom en DISC-baserad säljstilsanalys får du insikt om hur ditt eget beteende uppfattas av kunden. Säljutbildningen vänder sig till alla som vill fördjupa sin förståelse för sitt eget och kundens beteende och därmed skapa fler affärer.

”Magnus Johansson höll den bästa säljutbildning jag varit på under min 30-åriga karriär som säljare och säljchef!”

*Leif Hellgren, Sales manager,
Trafikverket ICT*

Agenda

- DISC-modellen
- Tolkning av olika beteendestilar
- Min egen Säljstilsanalys - lär känna dig själv och din säljstil
- Hinder i kommunikationen mellan olika beteendestilar
- Hur fattar de olika beteendestilarna beslut?
- Hur genomför jag på bästa sätt ett kundsamtal
- Anpassad kommunikation som ger fler avslut

Endast
15
platser!

DISC®-säljstilsanalys

Varje deltagare genomför innan utbildningen en säljstilsanalys med hjälp av DISC-modellen. DISC-analysen ger en individuell beskrivning av deltagarens styrkor och utmaningar i kommunikationen. Analysen är konkret utformad för de olika situationer som vi ställs inför i säljprocessen och den ger samtidigt respektive chef ett mycket användbart coachningsverktyg.

Föreläsare Magnus Johansson

Magnus har en unik förmåga att träna och motivera den enskilde individen till att nå resultat utöver det vanliga. Han har 20 års erfarenhet av försäljning. Magnus är författare till säljboken ”Myror kan fånga elefanter”. Med brinnande entusiasm, stor lyhörddhet och konkreta metoder genomför Magnus utbildningar som verkligen skapar resultat.



Omfattning	1 dag
Pris	Enligt offert
Datum	Enligt överenskommelse
Plats	Enligt överenskommelse
Ingår	DISC-analys (ord. 2 500 kr), dokumentation, lunch och fika
Anmälan	Görs på eqp.se eller ring 018-34 92 80



EQP Business School är ett av landets ledande utbildningsföretag inom försäljning, kundservice, ledarskap, presentation och motivation. Vårt mål är att varje utbildning ska vara av absolut bästa kvalitet. Deltagarnas resultat för står alltid i fokus. Besök oss på www.eqp.se för mer information.

