



Sälj mer - konsten att påverka



Säljutbildningen passar både dig som är ny som säljare och dig som är en erfaren säljare som känner att du vill förbättra ditt säljresultat. Du får mängder av tips samt praktisk säljträning i denna säljutbildning som framförallt vänder sig till dig som arbetar med B2B försäljning. Oavsett om du säljer varor eller tjänster är detta utbildningen för dig.

PG som utbildare

PG är en unik utbildare och han passar lika bra som en fantastisk motivationsföreläsare för ett fullsatt Globen eller som en perfekt utbildningspartner för en längre resultatfokuserad utbildningsprocess. Under en föreläsning med PG bjuds det inte bara på teorier och kalla fakta. Du får även uppleva en underhållande och fartfylld föreläsning som du sent kommer att glömma. Vi tors lova många skratt men också massor av tänkvärda reflektioner. PG har förmågan att nå fram till alla typer av åhörare. Med entusiasm, humor och gedigen erfarenhet lyckas han trollbinda sina åhörare.



PGs erfarenheter

PG är entreprenör, föreläsare och författare till tre omtalade böcker. Han utbildar inom områdena kommunikation, presentationsteknik, arbetsglädje, entreprenörskap, försäljning, motivation, bemötande och kundservice. Han har utvecklat en rad modeller och strategier, vilka används som verktyg i åtskilliga sälj- och kundserviceorganisationer. PG Wettsjö är en av grundarna av EQP Business School, där han även jobbar som föreläsare och utbildare. Han har lockat 10 000-tals åhörare till åtskilliga inspirationsdagar och han har flera gånger blivit nominerad som Sveriges bästa talare. Han har också lyckats med konststycket att få kanske landets högsta snittbetyg under sina nästan 3 000 föreläsningar.

Vill du lära dig att på ett oslagbart sätt påverka sin omgivning, sälja mer till fler och skapa en konstant högkonjunktur? I denna fullmatade säljutbildning lotsar PG Wettsjö dig genom hela säljprocessen från första kontakt till färdigt kontrakt. Du lär dig bland annat hur du kommunicerar med kunden, skapar förtroende, hanterar invändningar och uppfattar köpsignaler.

Ur agendan

- Supersäljaren
- Försäljningens sex steg
- Förtroende och kontakt
- Vinnande kommunikation
- Bemöta invändningar
 - Köpsignaler
- Det "svåra" avslutet
- Merförsäljning

| | |
|-------------------|---|
| Omfattning | 1-2 dagar |
| Upplägg | Enligt överenskommelse |
| Pris | Enligt offert |
| Ingår | Dokumentation |
| Kontakt | Telefon 018-34 92 80 eller e-post till pg@eqp.se |