



SALES ADVANTAGE

LÆR SALGETS FASER OG FORSTÅ DEM

VIND FLERE NYE KUNDER

STYRK BUNDLINJEN

BLIV MERE MODIG OG SELVSIKKER

Du kender sikkert til både succes og fiasko i salgssituationer – og har sikkert oplevet begge dele.

Du ved også, at værdien af en god metode er stor.

Alt det kender vi også til – og forstår bedre end de fleste.

Vi har udviklet markedets bedste og mest effektive salgskursus. Sales Advantage er baseret på i tusindvis af salgssituationer, og utallige sælgeres dyrekøbte erfaringer.

Sales Advantage forener teori og praksis i den mest effektive cocktail af viden, erfaringer, metoder og færdigheder. For os er salget et værktøj – ikke en videnskab, og det tager udgangspunkt i den hverdag, der gælder for dig som sælger.. F.eks.:

- Hvordan får jeg flere gode aftaler?
- Hvordan afdækker jeg behovet effektivt?
- Hvordan lukker jeg ordren?
- Hvordan håndterer jeg indvendinger?
- Og meget meget mere....!!

Når du har gennemført vores program, går du i marken med fornyet viden og en række effektive værktøjer som – hvis du bruger dem – vil give dig succes med salget.

Din hverdag vil blive mere tilfredsstillende, og din indtjening vil stige markant.

Besøg os på

www.dalecarnegie.dk

Udbydes af:

Master Class A/S

Strandvejen 201,3
2900 Hellerup

Ravnskaardsvej 107
7000 Fredericia

Tel: +45 70 10 70 50 info@dalecarnegie.dk

Tid: 3 dage fra 9 – 18 eller 3½ time hver uge i 8 uger

Det handler om at...

Konkret lærer du at...

Skabe tillid og positiv stemning

Forstå at åbne positivt.
Følge en bevidst og effektiv salgsproces og komme hurtigt ”på linje” med kunden.
Etablere tillid.
Forstå vigtigheden af kundens tid og respektere den.

Skabe interesse

Afdække og appellere til forskellige kundetyperes interesse.
Spørge mere effektivt.

Opstille løsninger

Gøre dine forslag unikke til den enkelte kundetype.
Være overbevisende, logisk og selvsikker.
Fokusere på kundens behov.

Imødegå indvendinger positivt

Tilrettelægge din argumentation efter situationen.
Stille de rigtige spørgsmål.
Behandle indvendinger effektivt og overbevisende.

Forstå og læse motiverne

Opnå accept og delaccepter – læse og anvende kundens følelser.
Afdække andre motiver – se behov.
Spørge efter ordren med selvsikkerhed.

Afdække muligheder

Sælge mere til eksisterende kunder.
Skabe kundeloyalitet.
Holde din pipeline ved lige.
Udnytte referencer til nye muligheder for dig.

Planlægge succes

Motivere dig selv gennem målsætninger.
Styre og udnytte din tid effektivt.
Skabe værdier for kunderne.

Mestre salgsprocessen

Forstå salgets faser.
Etablere værdiskabende relationer.
Bygge på dine styrker og det du lærer i dette forløb.

“One of the chief reasons for success in life is the ability to maintain a daily interest in one’s work, to have a chronic enthusiasm..”

William Lyon Phelps

