

Erbjudande för ditt företag

Vill du få en mer affärsinriktad och säljande personal. Läs mer här.

Intern utbildning i

Affärsmannaskap – så lyfter vi affärstänkandet

Utgångspunkten är begreppet Affärsmannaskap, dvs de handlingar av marknadsförings- och försäljningskaraktär som görs för att nå uppsatta mål. Alla är delaktiga i företagets marknadsföring och försäljning, men för att få full effekt behövs ofta ett framåtriktat förhållningssätt, dvs alla måste vilja agera säljande. Oavsett vilken roll man har i ett företag så bidrar man till hur företaget upplevs av kunden och påverkar därmed om relationen stärks eller försvagas. Med en gemensam syn på mål och affärer ökar utvecklingsmöjligheterna.

OBS! Nedanstående är en utgångspunkt. I uppdragsdiskussionen fastställs slutligt innehåll.

Nyckelord

- Stärk laget
- Proaktivare
- Tänk mer i kundnytta och mervärden

Mål

- Att få hela laget mer säljande och fokuserade på kundens nytta
- Diskussion om mål, vision och bilden av företaget

Tid

- Halvdag, ca 4 timmar

Innehåll:

- Vad är marknadsföring och försäljning? Vem säljer och vem marknadsför?
- Visioner, mål och delmål
- Bilden av vårt företag
- Hur ser du affärsmöjligheter?
- Kundens behov - öppna frågor - köpsignaler
- Egenskaper – fördelar – kundnytta
- Befintliga och nya kunder
- Vad kan vi sälja?
- Professionellt beteende
- Det här ska vi göra för att bli vinnare!

Förutsättningar

Arvode för medlemsföretag i Sinf är arvodet 12.000:- exkl moms.