

# Salgstrening

Vi tar deg hele veien fra dine forberedelser til du skriver din rapport etter salgsmøtet. Om du ønsker en bevisstgjøring på hele

salgsprosessen, eller om du ønsker å spisse kunnskapen innen en bestemt del av salgsprosessen kan vi hjelpe deg med det.

Vi har selv vært i felten, kjent mekanismene på kroppen og vet derfor hvor viktig det er å ha en prosess som hjelper deg til å nå dine mål.

En salgsprosess er generisk. Det vil si at uansett bransje så er det mer eller mindre den samme prosessen en dyktig selger bruker. Det

gjør gjerne skiller bruken av en salgsprosess er tidsperspektivet på prosessen fra start til mål. En som selger avanserte IT løsninger bruker lenger tid på prosessen enn en som selger mobilabonnement på gaten.

Vi hjelper deg med prosessen og setter oss grundig inn i din hverdag. På den måten øker du din bevisstgjøring ved bruk av salgsprosessen linket opp mot din arbeidssituasjon. Det er avgjørende for vår felles suksess.



## Proessen

Forberedelse	Hvem – Hva - Hvordan
Åpning	Troverdighet – Tillit - Oppmerksomhet
Behov / Muligheter	Hva er viktig – Hva kan bli bedre – tilføre Verdi
Tilpass budskap	Hva kom frem under behov – link ditt USB
Kjøpsvegring	Ekte – Falske - Undersøk
Avslutte salget	Linke til samtalen – Få aksept - Bekreft
Oppfølging / rapport	Skriv rapport – Følg opp kunden – Sårbarhet kommer nå

Ta kontakt med oss for en målbevisst prat!

[Fjeldet@fjeldet.com](mailto:Fjeldet@fjeldet.com)

Tlf: +47 41 62 99 20