



Säljande kommunikation

Efter avslutad kurs kan du kommunicera effektivare och skapa bättre relationer med dina kunder och din övriga omgivning. Detta leder till att du får trevligare på jobbet samtidigt som du ökar din försäljning. Du får verktyg för att skapa ett mervärde och ökad kundnytta som har betydelse även för kundens kund. Du lär dig att skapa, utveckla och behålla lönsamma kundrelationer. Du får en verktygslåda som hjälper dig utveckla de egenskaper och färdigheter du bör jobba med för att fortsätta utvecklas som säljare och kommunikatör.

Utbildningens tre hörnstenar:

- Tala så att andra förstår
- Tala med hjärtat och hjärnan
- Skapa en positiv delaktighet

Kurssledare: Gunbritt Nyberg, Marknadskonsult, Marknadsbyrån, Umeå
Tore Sahlin, lic ledarskaps- och organisationskonsult, Curomed, Umeå
Tid: 2 dagar

Kursmål

Efter kursen har du fått tillräcklig insikt i och kunskap om beteendevetenskap, kommunikation och försäljning, för att genomföra ett effektivare och mer framgångsrikt möte med kunden/klient. Kursen gör dig tryggare i din roll och stärker din förmåga att ta initiativ i kundmötet. Du får konkreta verktyg för att på ett konstruktivt och professionellt sätt möta och bemöta kunder, och i processen bygga starka relationer på ett sätt som känns naturligt för dig.

Innehåll bland annat:

Förberedelser och framgångsfaktorer. Telefonens kroppsspråk. Säljmötet med rätt avslutning. Skapa en bra kommunikation. Våga ta fram din personlighet. Motivationens betydelse. Ett proaktivt förhållningsätt. Relationsanpassad kommunikation. Curomed Personality Indicator. Olika tankestilar hos olika kunder och tankestilsanpassad kommunikation. Att skapa förtroende och tillit. Strukturera och planera säljprocessen. Vad får kunden att köpa ditt budskap?

Seminarieledare är Gunbritt Nyberg och Tore Sahlin.

Gunbritt Nyberg är verksam som marknadskonsult sedan 1986. Hon arbetar främst med utbildning och kurser inom marknadsföring och kvalificerad försäljning utifrån ett individuellt

perspektiv på ett verklighetsanpassat sätt. Hon har en snabb uppfattningsförmåga som hon utnyttjar till att sätta sig in i uppdragsgivarens intentioner och kursdeltagarnas situation. Kuriosa är att Gunbritt blev världsmästare i telefonförsäljning 1984!

Tore Sahlin är verksam som konsult i personligt management och organisationsutveckling sedan 1988, främst med inriktning mot att se individen i ett helhetsperspektiv och att skapa modeller för utveckling och välbefinnande såväl i arbete som privat. Han har en stor erfarenhet i konsten att lära och i lärandets psykologi. Tore är specialiserad på stresshantering och kommunikation och är licensierad ledarskaps- och organisationskonsult hos Prevent (fd Arbetarskyddsämnden).

För mer information kontakta Curomed.