

Föreläsning • Utbildning • Workshop

• Säljande kundmöten

Varje gång du möter någon för att sälja något – en vara, tjänst eller idé – påverkar ditt agerande resultatet. Ni får kunskap och träning i säljteknik, på er nivå och med fokus på de delar ni behöver.

• Framgångsrik försäljning

Säljprocessens olika delar: paketering av erbjudandet, val av kunder, nykundsbearbetning, merförsäljning och kundvård. Du lär dig sälja mer effektivt!

• Sälj med service!

God service säljer. Aktiv säljteknik uppfattas som god service. Alla som har kundkontakt påverkar hur ni uppfattas som företag och hur mycket ni säljer. Vi går igenom service som säljer, serviceinriktat säljande och merförsäljning!

• Gör dina missnöjda kunder nöjda!

En missnöjd kund som klagar ger er en andra chans. Lär er att bemöta era kundklagomål på ett sätt, som gör att både ni och den missnöjda kunden blir vinnare!

• Kundkommunikation

Kommunikation är kanske ditt viktigaste och mest använda verktyg i jobbet. Ändå upplever vi alla ibland att det är svårt att nå fram med ett budskap. Du får tipsen, som gör det lättare och roligare att prata med kunderna (eller kollegor, chefer och medarbetare) och som gör att kunderna gillar er!

• Kommunikationsstilar, säljstilar och kundtyper

Med DISC-analysens fyra färger som utgångspunkt, får du på ett roligt och inspirerande sätt insikt i hur ditt eget beteende påverkar hur ditt budskap tas emot. Du lär dig förstå andras reaktioner och du lär dig anpassa ditt budskap för att nå fram bättre. Kan kombineras med personliga analyser.

Innehållet anpassas alltid till era behov och önskemål.
Ni får inspiration, kunskap och praktiska verktyg!



Ingrid Alestig

är civilekonom med lång erfarenhet som säljare, försäljningschef och konsult i olika branscher, både i privat och offentlig sektor.

- Mentorskap
- Rådgivning
- Ledarstöd

Som ledare, säljare eller egen företagare behövs ibland ett bollplank. Någon med erfarenhet, som kan lyssna, komma med tips och hjälpa till att driva utveckling och processer vidare. Innehåll och omfattning avgör du!

- Medlyssning
- Sambesök

För att få full effekt av en utbildningsinsats är det en fördel om det går att träna i vardagen, i verkliga situationer.

- DISC beteendestilsanalys
- Moroten drivkraftsanalys

Vill du utveckla dig själv, teamet eller ledningsgruppen?

Självinsikt är grunden för god kommunikation och framgångsrikt ledarskap. Används vid utveckling av grupper, ledare, säljare och kommunikation.

- Klimatundersökning
- Kommunikationsundersökning

Mår dina medarbetare bra? Trivs de? Fungerar kommunikationen?

Ett bra arbetsklimat är en förutsättning för framgång, både ur lönsamhets- och hälsosynpunkt. Termometern ger en bild av vad som fungerar bra och vad som kan behöva utvecklas i gruppen eller företaget.

031-760 23 80
ingrid.alestig@novasell.se
www.novasell.se