

Brenner dere etter salgsvekst?

I et spleiselag mellom lokalt næringsliv, kommune og fylkeskommune tilbyr AskersHus Næringshage et skreddersydd treningsprogram for lokale bedrifter som brenner etter å øke salget. Programmet går over 6 halvdagssamlinger høsten 2017 og vil avholdes i AskersHus Næringshages lokaler i Asker.

Ved siden av det faglige innholdet og nyttedokumentasjon, blir det rikelig anledning til nyttig nettverking med lokale bedrifter i samme situasjon.

1. Overordnet om salg (13/9)

- ✓ Hvilken markedsposisjon søker vi?
- ✓ Hvilke produkter selger vi til hvilke kundegrupper?
- ✓ Hvordan skal vi selge?
- ✓ Hvordan styre og følge opp salget?
- ✓ Hva slags verktøy trenger vi?
- ✓ Hvilke kanaler skal vi bruke i vårt salgs- og markedsarbeid?
- ✓ Hvem gjør hva i salg?
- ✓ Hvilke geografiske markeder skal vi betjene?
- ✓ Hva med internasjonale ambisjoner?

2: Kundereisen: content marketing / sosiale medier (27/9)

- ✓ Kunders forventninger, behov og kjøpsprosess
- ✓ Forskjellige kundegrupper: kjøpsprosess & salgsprosess
 - Bedrifter/organisasjoner: kommersielle, offentlige, ikke-kommersielle
 - Individer: yrkesutøvere, privatpersoner
- ✓ Content marketing som salgs- og markeds kanal
- ✓ Hvordan bruke sosiale medier i salgs- og markedsarbeidet?

Fagansvarlig/kursholder:

Tlf: +47 98 21 66 75

E-post: jens@kanden.no

Hjemmeside: www.biztools.no/

Selskap: Kanden Konsult AS



3: Effektive kundemøter (18/10)

- ✓ Hvordan skal vi få møter med nye kunder?
- ✓ Hvordan forbereder vi oss til møter med nye kunder?
- ✓ Hvordan gjennomfører vi møter med nye kunder?
- ✓ Hvordan følger vi opp møter med nye kunder?
- ✓ Hvordan skape mersalg hos kunder?

4: Slutføring / forhandlinger (1/11)

- ✓ Innvendinger som del av kundens kjøpeprosess
- ✓ Timing og valg av slutføringsteknikk
- ✓ Forberedelser til forhandlinger
- ✓ Motgrep i forhandlinger
- ✓ Variabler: innrømmelser, karaktertyper, roller
- ✓ Fallgruver, feller, knep
- ✓ Fastlåste situasjoner

5: Salgsrettet kundebehandling (22/11)

- ✓ Hva er god kundeservice?
- ✓ Hvordan yte god kundeservice?
- ✓ Hvordan skape den gode dialogen?
- ✓ Valg av kommunikasjonsform
- ✓ Den vanskelige kunden
- ✓ Hvordan sette grenser for kunder?
- ✓ Håndtering av feilsituasjoner
- ✓ Kundeservice som salgsarena

6: Salg til det offentlige (6/12)

- ✓ Kort om formalia – viktige begrep
- ✓ Muligheter og trusler
- ✓ Anbudsstrategi
- ✓ Prisstrategi /hva er den røde tråden?
- ✓ Hvordan lage en god salgspitch for salg til det offentlige?
- ✓ Alle deltakende bedrifter skal gjøre sin salgspitch overfor en faktisk kjøperolle fra det offentlige
- ✓ Debrief og feedback

AskersHus Næringshages program for salgsvekst:
6 halvdagssamlinger (kl.12:00-16:00): september – desember 2017
Inkludert 1 time coaching for egen bedrift
Sted: AskersHus Næringshage, Drammensv. 915, Asker
Pris: NOK 10.000 pr. bedrift for inntil 2 deltakere pr bedrift
Påmelding og mer informasjon:
<http://askershus.no/salgstrening>
tlf: +47 405 45 777 / e-post: post@askershus.no