

# Säljutveckling

## Fokus på exportaffärer och international sales

### Målgrupp

Företag, säljare, area managers, projektledare eller säljchefer, dig som vill utveckla sin skicklighet inom internationell försäljning eller lära sig mer hur man gör affärer i nya marknader.

### Mål med utbildningen

Efter genomförd utbildning kommer man att ha utvecklat kunskaper och färdigheter som kommer att göra deltagaren tryggare i sin yrkesroll samt ge konkreta verktyg och tips på hur man kan utveckla och skapa en starkare försäljningstillväxt för sitt företag.

### Innehåll

Prospekts och kunder.

Säljare kontra Area Manager.

Kulturella skillnader.

Kundbesöken.

Behovsanalysen.

Argument, skapa kundnytta.

Förhandling och avslut.



## Effektivisera din säljprocess!

En uttalad och tydlig säljprocess leder alltid till bättre affärer, det bara är så, i synnerhet om du ska ut på en internationell marknad där konkurrensen och sättet man gör affärer på skiljer sig från marknad till marknad. För att lyckas gäller det att ha koll på din affär och de val du behöver göra för att skapa rätt förutsättningar för en framgångsrik utveckling.

Utbildningen arbetar med ditt företag och dina utmaningar.

Vi dyker ner i hjärtat av säljprocessen och tar oss igenom de olika stegen: Prioriteringar, kunder, intresseväckare, kundmötet, frågemetodiker, att identifiera dina kunders behov och hur du kopplar dessa till din produkt eller tjänst som sedan leder till lyckosamma avslut

**Kontakta oss på Gate 88 så berättar vi mer.**

**Mail: [info@gate88.se](mailto:info@gate88.se)**

**Tel: 070 334 47 03**