

Selger du budskapet ditt godt nok?



1+1=3

arena
KRATIV

Vil du bli en bedre selger?

Vi i kreativ næring står stillet overfor nye utfordringer i et for tiden svakt marked. Samtidig introduseres stadig nye virkemidler og medier.

Klarer du å nå frem med ditt budskap?
Klarer "vi" å vinne budsjettkampen?

Enten du skal selge inn et kreativt løsningsforslag eller et fysisk produkt, så handler det om å beherske salgsteknikk. De flinkeste på feltet kjenner teorien og trener mest i praksis.

Nå kan du få både teori og praktisk trening på dette unike kurset. Blir du flinkere til å selge deg selv og det du tilbyr blir det mer business for deg... men også for bransjen!

Mener du at du ikke har behov for kurset og er flink nok i salgsteknikk er du ikke i målgruppen vår. De beste ser imidlertid alltid et forbedringspotensiale. Det er jo nettopp derfor de blir best.

...bli med på å trene!



– bidrar til
å nå dine mål!



Hans Egil Gjerde

Daglig leder av Peliargo, Hans Egil Gjerde, har utdannelse innen markedsføring, reiseliv og internasjonalisering. Han har variert praksis fra salg/markedsføring av reiselivstjenester og salg/prosjektledelse ved kurs- og messeavdelingen i Norges Eksportråd. Salgstrening er ett av spesialfeltene, ved siden av kurs i service, kundebehandling, retorikk, presentasjonsteknikk, messetrening, motivasjon og stressmestring - overskudd til å nå dine mål. Gjerde har utviklet og gjennomført kurs- og opplæringsprogrammer i en årrekke, og han er i dag tilknyttet konsulent ved Retorisk Institutt AS.

ressurs

tema

De viktige forberedelsene

Det har aldri vært noen motsetning mellom selger og kjøper. Tvert imot, de er avhengige av hverandre. Vi fokuserer på å fjerne "frykten" for å ta kontakt, bygge opp tillit, slik at salgssamtalen blir god og gir gevinst for begge parter.

Åpning av salgssamtalen

Du får aldri en mulighet nr. 2 til å gjøre et godt førsteinntrykk. Dine første ord er avgjørende. Du står der ansikt til ansikt med kunden, de 30 første sekunder er avgjørende. Den riktige innstillingen, du må ha tro på deg selv, og på løsningen/produktet og at dette blir en god avtale for begge parter. Her skapes den nødvendige tillit.

Behovsanalysen

Du kan ikke selge noe til en kunde før du vet hva denne vil ha. Behovsanalysen er selve grunnmuren i salgsarbeidet. Hva er kundens virkelige ønsker og behov? Dette er en ekstra utfordring når du først må synliggjøre behovet for løsningen din overfor kunden.

Innsalgfasen

Du har nå kartlagt og synliggjort behovene overfor kunden og kan da selge på bakgrunn av disse. Vi har så lett for å selge/fortelle om egenskaper og fordeler ved vårt tilbud, mens det eneste kunden er opptatt av er sitt utbytte.

Innvendinger

Den dyktige selger tar aldri et nei for et nei. En innvending behøver ikke å være så kritisk som en tror. Det går vel så mye på å "lese" innvendingen og behandle den deretter.

Kjøpesignaler

Kunden ønsker å kjøpe, kommer med kjøpesignaler, men disse blir ofte ikke oppfattet. Et kjøpesignal må fanges opp tidlig, og utnyttes. Gå ikke i "nerdefella"!

Kunden er positiv til en konkurrent

Kunden bringer en konkurrent på banen. Hva sier du? Hvordan vinner du tillit og får kunden til å foretrekke ditt tilbud og ikke konkurrenten sitt tilbud?

Hvordan avslutte salgssamtalen/salget?

Evnen til å avslutte et salg, er den evnen som ofte mangler hos en selger. Du skal avslutte samtalen, be om ordren, hva sier du for å lykkes? Bli en bedre "closer".

1+1=3

arena
KRATIV

Tid:

Tirsdag 16 mars kl. 08:30 - 16:00

Sted:

Møterom "Ørneredet" hos Zoom Grafisk AS
Nedre Eikervei 20, Drammen.

(Vi takker Zoom for at vi får låne dette omkostningsfritt)

Påmeldingsfrist:

10 mars kl. 16:00

For referanser fra tidligere kurs se www.peliargo.com

2.150,-

www.kreativarena.no

Prisen er per deltaker, eks.mva. og inkluderer kursavgift, enkel lunsj, kaffe og kursmateriell. Det er gratis parkering på området og på nabotomten i Nedre Eikervei 26.

For påmelding bruk vedlagte påmeldingsskjema og send det til gjerde@pegiargo.com

Det er maks plass til 12 deltakere på dette kurset. Gruppen som deltar vil få tilbud om oppfølging og trening også i tiden etter kurset.

Peliargo



– bidrar til
å nå dine mål!



1+1=3