



20 MAJ
9.00-16.30

Medlemspris SEK 6500
Övriga betalar SEK 8125
Samtliga priser exkl. moms.

Plats: Teknikföretagen,
Storgatan 5, Stockholm

Anmälan är bindande och görs
via länk i inbjudan som skickas
per e-post. Kursen har 15 platser,
först till kvarn!

SÄLJANDE SERVICE

Vill du få verktyg att hantera olika kunder, förbättra kommunikationen och på så sätt öka din affär?

Med ett professionellt kundbemötande och lyssnande kan vi bättre förstå kundens behov och vända klagomål till önskemål. Kan-ske upptäcker du, som tidigare kursdeltaga-re, att det finns utrymme till merförsäljning med säljande service som utgångspunkt.

Under utbildningen utgår vi från vardagliga situationer som de flesta i vår bransch ställs inför och behöver hantera utifrån följande perspektiv:

- Hur hantera och anpassa sig till olika kunder? (psykologisk)
- Hur förklara för olika kunder så att de förstår och kan ta rätt beslut? (pedagogisk)

- Hur får vi kundens acceptans med rätt argument och råd utifrån vår erfarenhet? (retorisk)

Vi övar även frågeteknik, hur du kan han-tera invändningar och avslutsteknik och du kommer efter avslutad utbildning att få med dig konkreta verktyg till olika situationer.

Lars JO Larsson är en efterfrågad konsult inom kundbemötande, retorik och sälj med mångårig erfarenhet och god förmåga att anpassa utbildningen utifrån behov och mål.