



# ”Alla är inte säljare men alla som har någon form av kundkontakt säljer”

## LOVAK utbildning - Säljande beteende för icke säljande säljare

Detta är en utbildning som handlar om förtroende och relationer i mötet med kunder. Den vänder sig till det vi kallar ”icke säljande säljare”. Personer i verksamheten som formellt inte har en säljande roll men ändå påverkar merförsäljning och utveckling av kontakten med nya och befintliga kunder.  
Vi varvar teori med diskussion.

Deltagarna får lära sig innebörden av gott affärsmannaskap, förstå varför det är så viktigt att fråga och lyssna samt verktyg för att vårda och utveckla kundrelationer.



### OMFATTNING

Ofta består utförandet av en heldag kompletterad med en halv dag efter några veckor där man har känt efter och provat ett annorlunda beteende.

*Vi gick tillsammans både säljare och ledningsgruppen, och den samsyn vi fick har lett till bättre självförtroende i säljsituationer, som i sin tur givit fler och bättre affärer“*

/Marknads- och Försäljningschef, Internationell Koncern inom tillverkningsindustri

### Innehåll - förslag

- Förtroende och relationer - fundamentet
- Ett gott första intryck - människor gör affärer med människor
- Samhällsutveckling
- Kundens perspektiv
- Köpprocessen
- De vet vad de köper av oss idag
- Vi är specialister - hur förmedlar vi det
- Värdegrund, varumärke
- Intresserad och nyfiken - förstå kundens sammanhang och behov
- Förmåga hitta säljmöjligheter
- Förmedla vårt kundvärde - kundnyttan
- Referensvärde - vår samlade kompetens
- Rådgivare - vår önskade roll