

PÅVERKA BESLUTEN TILL DIN OCH KUNDENS FÖRDEL

UTMANINGEN

Undersökningar visar att bara en av sex säljpresentationer har mer än 50 % chans att resultera i en försäljning*. Vi tror att många säljare, även de mest professionella, förlorar sina säljchanser på grund av två vanliga orsaker:

1. Säljpresentationer är ofta förlorade innan de ens är framförda. Säljare presenterar för att öppna försäljningen snarare än att för att stänga affären.

2. Säljpresentationen är rik på information men leder inte till beslut. Presentationer slutar ofta med att kunden säger "tack så mycket", "vi ska tänka lite på det här" eller "kan du skicka några av dina PowerPoint-bilder till oss?" Men inga beslut fattas.

LÖSNINGEN

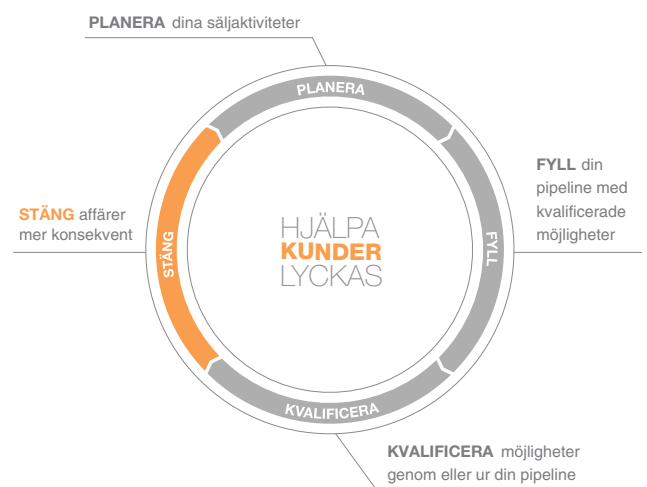
Det handlar om att på ett uthålligt sätt påverka och tillföra värde i kundens beslutsprocess och att kunna hantera den speciella dynamik som ofta träder fram i slutdiskussioner med kunden.

I *Stänga affären* kommer du lära dig att utveckla och driva mer **effektiva** presentationer och offerter för att hjälpa kunderna att snabbare fatta **rätt beslut**. Du ökar din andel vunna affärer genom att använda samma färdigheter som utmärker de allra bästa säljarna i världen.

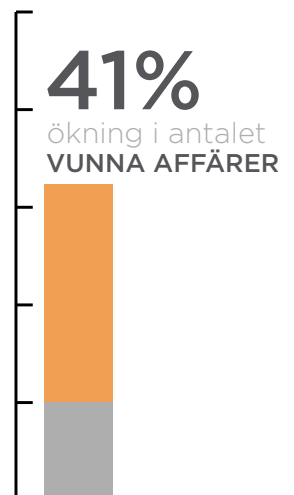
Det som skiljer de mest framgångsrika säljarna från andra:

- De säljer med intentionen att hitta ett vinna-vinna resultat.
- De förbereder sig skickligt och skapar förutsättningar för beslutsfattande i varje kundmöte.
- De lägger mindre tid på att tala om för kunden och mer tid på att diskutera med kunden kring de beslut som bäst kommer tjäna kundens behov.
- De följer en enkel, pålitlig process för hur man fattar genomtänkta beslut.

VÅRT LÖFTE: Du och ditt säljteam kan bli betydligt bättre på att oftare och med större förutsägbarhet stänga affärer. Redan inom loppet av 12 veckor ser ni tydliga resultat om ni tillämpar de synsätt, verktyg och den kunskap som utmärker de allra bästa säljarna i världen.



VÅRA KUNDERS RESULTAT:



450 miljoner
i ökade inkomster

INNEHÅLL

MÅLOMRÅDET

✂ "KLART ATT STÄNGA"-TEST

IDENTIFIERA MÅLET I SIKTE-BESLUT

ADRESSERA KUNDENS ÖVERTYGELSER

LÖS INVÄNDNINGAR

✂ ÖVNINGSKORT

SKAPA FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR BRA BESLUTSFATTANDE

✂ SAMTALSPLAN

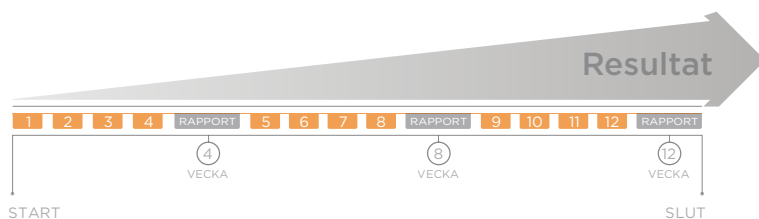
✂ 12-VECKORS TRÄNINGSPROGRAM

✂ UTBILDNINGSFILMER

DELTAGARNA KOMMER ATT KUNNA:

- Organisera varje kundsamtal på ett omsorgsfullt sätt för att påverka och bidra till kundens beslutsprocess.
- Identifiera vilka beslut som leder till det slutgiltiga affärsbeslutet.
- Avgöra vilka beslut kunden behöver fatta i slutet av ert möte.
- Försäkra dig om att beslutet är kundcentrerat, att det är ett och inte många beslut och att ett nej är ett acceptabelt svar.
- Bekräfta och hantera kundens viktigaste frågeställningar och funderingar tills de är nöjda.
- Utveckla bevis som underlättar för kunden att tryggt fatta beslut.
- Betrakta invändningar som möjligheter, snarare än hot.
- Använd en förutsägbar, tredelad svarsmodell för att hantera invändningar.
- Utveckla en plan för att påverka villkoren för bra beslutfattande inför varje kundmöte.
- Fokusera på att uppnå ett vinna-vinna resultat.
- Förbered en kraftfull öppning och ett starkt avslut för varje kundmöte.

• 12-VECKORS TRÄNINGSPROGRAM



- Varje vecka, i 12 veckor implementerar deltagarna principerna de lärt sig genom träning och applicering i deras affärer.
- Varje deltagare avrapporterar kontinuerligt under processen sina framsteg till deras säljledare och ansvarspartner.

DELTAGARMATERIAL



- Deltagarbok
- 12-veckors träningsprogram
- USB utbildningsfilmer och verktyg
- Bok om att stänga affärer
- Övningskort

För mer information om FranklinCoveys *Hjälpa Kunder Lyckas* kontakta oss på FranklinCovey Sverige, Tel: +46 8 25 68 20 www.franklincovey.se