



*ANNIKA R
MALMBERG
FRAMGÅNGSEXPERT*

Så blir du en vinnare!

Att ge samtliga medarbetare med försäljnings- och eller kundansvar, praktiska verktyg i de färdigheter som krävs för att med bibehållen trovärdighet ännu bättre kunna ta hand om sina kunder och öka sin egen försäljningsvolym.

Gå igenom vad som krävs, både i form av ändrad inställning och konkret träning i kundvård och säljteknik, för att lyckas. Öka entusiasmen och motivationen inför det fortsatta säljarbetet!

Innehåll:

- Konkurrens – ständig jämförelse. Vår överlevnad!
- Din personlighet och inställning – viktigast av allt!
- Trovärdighet och professionalism
- Boka besök och hur använda telefonen i säljarbetet
- Genomföra påverkande/professionella kundmöten – vad tänka på?
- Klädsel och stil
- Invändnings- och avslutsteknik
- Behandling av olika typer av kunder/kundstilar
- Allmänna tips om hur man bör ta hand om sina kunder, hitta nya och hur man kan erbjuda ett mervärde

Övrigt:

Föreläsningen kan genomföras på 1-3 timmar. Exempel på företag som genomfört denna föreläsning är: Landshypotek, Lindahls advokatbyrå, Länsförsäkringar, Newsec, Nilson group, SBAB, Skandiabanken, Tenant & Partner, Tendenz.

Ökad försäljning – Inspirerande ledarskap – Starkare samarbeten

Adress TeamDesign AB, Orrvägen 18, 141 72 Segeltorp / **Kontor** Långgatan 20, 647 30 Mariefred
Mobil 070-825 82 26 / **Mejl** annika@annikarmalmberg.se / **Sajt** www.annikarmalmberg.se