



## Business TALKS®

Proffsig kommunikation!

### Uppfyll förväntningarna och du skapar en nöjd kund!

Det är en myt att priset skulle vara avgörande. Det handlar om att lyckas uppfylla förväntan. När vi kan beskriva hur vårt erbjudande bäst uppfyller kundens behov – då får vi också affären!

*Framgångsrik kommunikation* är metoder där du enkelt lär dig att beskriva ditt erbjudande på ett attraktivt sätt. Paketerad smart i ett koncept vilket visar hur du och ditt erbjudande är speciellt eller unikt. Ju bättre du packeterar din produkt och beskriver ditt koncept desto större är chansen att din kund blir nöjd.



Att tänka "koncept" är nödvändigt om du vill hamna på rätt nivå för vad du ska leverera. Då tar du också steget från ren konkurrens till vinna-vinna förhandlingar. Förmågan att kommunicera lyhört med kunden innebär att du kan skraddarsy ditt erbjudande att bättre uppfylla kundens förväntan. Du kan med stolthet prata om vad som gör just ditt erbjudande annorlunda, bättre och mer unikt! Du kan berätta din egen "story" bakom din produkt eller ditt företag och vad du har att erbjuda.

*"När du kan paketera din vara eller tjänst i ett koncept så erbjuder du nöjdhet på kundens villkor!"*

Det handlar om självkänsla, val av argument och säljstrategi liksom förmågan att berätta om erbjudandet på rätt sätt så att köparen upplever att den motsvarar förväntningarna.

**Är du nyfiken på att vässa din egen säljförmåga och utöka din verktygslåda? Vill du arbeta mer med paketering och koncept? Vill du bli duktigare på att faktiskt uppnå vinna – vinna och få rätt betalt?**

Seminariet vänder sig till dig som med hjälp av beprövade metoder och verktyg vill lära dig använda koncept i ditt erbjudande. Vi använder de verktyg och beteenden som framgångsrika säljare använder. Du kommer att lära dig att pitcha, snabbpresentationen som säljer in både dig själv och ditt erbjudande. Du testar att bygga din presentation med vinnande argument och lär dig använda en bra argumentationsteknik. I stället för att koncentrera på pris och billigast produkter och tjänster ändras dialogen att handla om nöjdhet och uppfyllnad av förväntan för båda parter. Programmet är en kombination av teori, metoder och praktiska övningar där samtliga deltagare får en möjlighet att känna efter vilka verktyg som passar i det egna företaget eller den egna arbetsrollen.

Kursmaterialet är inbundet eller i pärm, så att du som deltagare kan gå tillbaka och använda det som din egen uppslagsbok. Där kan du enkelt få hjälp i framtida säljsituationer.

**Låter det intressant? Kontakta mig gärna för mer information!**