

UTVECKLINGSPROGRAM INDUSTRIELL TEKNISK FÖRSÄLNING



IB·RINGBY

INDUSTRIAL TECHNICAL SALES TRAINING

INDUSTRIELL TEKNISK FÖRSÄLJNING

Är du säljande ingenjör eller tekniker? Vill du öka din försäljning?
Bli säkrare på kundbesöket? Korta ner din säljprocess?
Bli duktigare på att boka kundbesök?
Lära känna dina styrkor och svagheter som säljare och i ditt beteende?
Våga fråga efter affären? Bli bättre på behovsanalys?
Då är detta utvecklingsprogram för dig.

Vad är det som skiljer vanliga säljkurser från detta utvecklingsprogram?

- En teknisk säljprocess är ofta mer komplex.
- Att gå från komponentförsäljning till modul eller projektförsäljning.
- Kunna hantera flera beslutsfattare.
- Säljprocessen kan vara längre, från veckor, månader till år.
- Mer individuell fokus på kursdeltagaren genom förstudien och begränsat antal vid kurs.
- Alla deltagare på kursen är säljande ingenjörer eller tekniker med en B2B säljprocess inom industri eller teknik.

En sammanfattning av kursprogrammet

- Förstudie
- Genomförande 2 dagars kurs
- 8 veckor individuell coaching
- Hel dags sammanfattning

Förstudie

- Enkäter skickas via webbaserat gränssnitt till den tekniska säljaren och chefen.
- Beteendeanalys utförs av deltagaren genom verktyget *discus*[®], webbaserat formulär.
- Intervjuer sker med säljaren och chefen.

Hemläxa

- 5 min företagspresentation ska förberedas utan hjälp av power point.
- 50 kunder(befintliga och nya) i en lista att boka kundbesök på efter kursens två dagar

Genomförande

Tvådagars kurs med följande innehåll:

- Attityd och motivation
- Beteende och drivkrafter
- Boka kundbesök
- En industriell och teknisk säljprocess övergripande
- Företagspresentation, övning
- Relationsbyggande, genom DISC teorin
- Kundkartläggning
- Behovsutveckling, övning; framtagning av lathund
- Kundenpassad argumentation, teknisk argumentation
- Hantera invändningar
- Läsa av köpsignaler
- Beslut
- Beslutsfakoranalys, (KAM verktyg)
- Säljtavlan, prospekteringsmetodik

Coaching

- 8 veckor individuell coaching med uppgifter och utmaningar mellan samtalen till försäljningsingenjören.

Uppföljning/sammanfattning

- Hel dags sammanfattning, två månader efter kursens två genomförande dagar

DATUM 2019

Höst 2019
24 - 25 Oktober

INVESTERING

Pris per deltagare 3000 Euro plus moms.
Max 12 deltagare per tillfälle
Faktura på 10 dagar

ÖVRIGT

Dokumentation i form av rapport på förstudien, beteende-analysrapport, samt kompendium till kursen.
Diplom erhålles under slutet av den sammanfattande heldagen.
Avrapportering på den tekniske säljarens framsteg, styrkor och svagheter efter kursen till uppdragsgivaren.

Kursgenomförande:
Konferenshotell i Marbella
Lunch, fika och kursdokumentation ingår i kursavgiften
Kursdeltagaren bokar flyg och hotell själv därav prisreduktion.

FÖR ATT BOKA UPP DIN PLATS KONTAKTA:

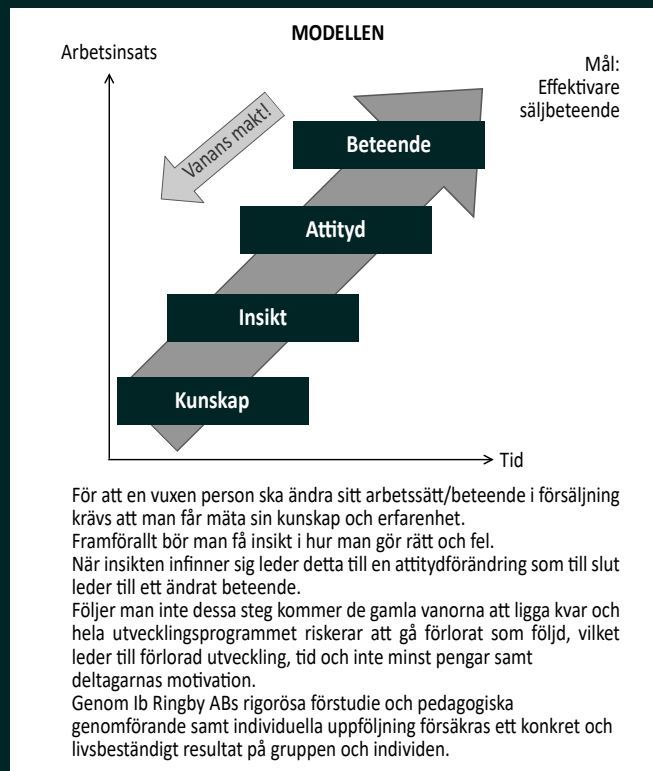
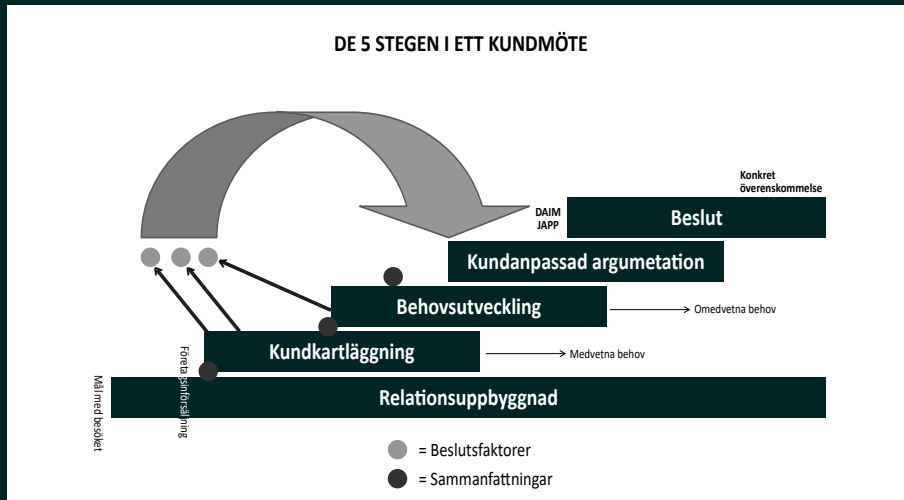
Ib Ringby
Tel: +46 (0)73 414 81 55
E-post: ib@ibringby.se
www.ibringby.se

**REFERENSER**

Magnus Wahlström
Comptronic
070-755 02 30

Adam Airosto
Emballator Växjö Plast
070-428 67 47

Krister Gröbacher
Atlas Copco CMT Sweden AB
070-246 41 46



Sälj | Säljledarskap | Industriell Teknisk Försäljning | DISCUS®

Ib Ringby AB | Gläntastigen 141 | 186 53 Vallentuna | Org.nr 556877-8764 | Momsreg.nr SE556877876401
 Mobil: +46 (0)73 414 81 55 | Email: ib@ibringby.se | Webb: www.ibringby.se | Innehar F-skatt