

SALGS- KURSUS

**Salg med
kunden i centrum.**

OM KURSET

Med udgangspunkt i salgsteorier og principperne fra Neuro Lingvistisk Programmering (NLP), salgskoaching, og fællesskabs- og tilknytningsteorier, er dette salgskursus designet til at forbedre dine salgskompetencer, kundeinteraktioner og kunderelationer.

KONTAKT PÅ

+45 53703787

ELLER

NLPCOACHINGKOMPAGNIET.DK

INTRODUKTION

På dette salgskursus får du forståelse, indsigt og tilegnelse af salgskompetencer, der gør dig i stand til at:

- Identificer adfærd-, tanke-, og sprog-mønstre som afslører den enkelte kundes unikke motivations- og købsstrategier.
- At styrke din evner til at skabe tillid mellem dig og kunden inden for de første 90 sekunder, og vedligeholde den tillid gennem hele salgsprocessen, ved at optimere dine Rapport-styrkende kompetencer.
- At kunne identificere og anvende verbale og nonverbale sprog- og spørgeteknikker, som guider kunden gennem hele salgsprocessen frem mod købet.
- At kunne identificere købssignaler og forskellen mellem købsindvendinger og bekymringer.
- At kunne håndtere kundens købsindvendinger både før og under salgsprocessen.
- Tilpasse din sælgertilstand til den, dine kunder responderer bedst til.

KURSETS OPBYGNING

DEL 1 - DIG SOM SÆLGER, DET GRUNDLÆGGENDE OM SALG, NLP OG DEN SALGSCOACHENDE TILGANG

- Dig som sælger: Opsamling af dine nuværende salgskompetencer og viden. Forstå din egen kommunikationsstil og hvordan du kan udvikle den, for at forbedre dine salgskompetencer.
- Introduktion til salgsbaseret NLP, den salgskoachende tilgang og hvordan de anvendes i salg.
- Udvikling af dine salgskompetencer: Introduktion til Kompetencetrappen, dine mål for kurset og din udvikling som sælger.
- Sansebaserede Kunder: Forståelse for sansernes betydning i kommunikation og hvordan det anvendes, for at forbedre dine salgssucceser. Indsigt i din Sanseprofil og hvordan den påvirker dine salgsmuligheder.
- Sansesprog og salg: Tal det samme sansesprog som kunden og forbedre forståelsen, i jeres kommunikation med hinanden.

DEL 2 - KOMMUNIKATION OG RAPPORT

- Effektiv Kommunikation: Forståelse af verbale og nonverbale kommunikationssignaler og deres betydning i salg.
- Skab og vedligehold Rapport – nøglen til tillid: Teknikker til hurtigt at skabe og opbygge en relation og tillid med kunden. Teknikker som bygger på menneskers naturlige instinkter, som tager afsæt i fællesskabs- og tilknytningsteorier.
- Lytteteknikker: Hvordan du anvender de 5 Lytteniveauer for bedre at forstå kundens behov og ønsker.

DEL 3 - OVERBEVISNINGER OG HÅNTERING AF INDVENDINGER

- Overbevisende sprog: Lær at bruge sprogmønstre og metaforer til at påvirke og overtale.
- Håndtering af indvendinger gennem Reframing: Reframing teknikker til at forstå og omdanne kundens indvendinger til salgsmuligheder.
- Købssignaler: Genkendelse af købssignaler og hvordan kunden kan guides mod køb, med effektive kommunikations værktøjer såsom Ja-sæts.

DEL 4 - AVANCEREDE SPROGTEKNIKKER

- Avancerede teknikker: Undervisning i mere avancerede teknikker som Ankring og Future-Pacing, for at forstærke salgsbudskaber.
- Anvendelse af kundens motivations- og beslutningsstrategier. Identifikation af kundens motivations- og beslutningsstrategier, med udgangspunkt i spørgeteknikker fra Sprog og Adfærd Profilen (SAP)
- Udvikling af salgsudviklings- og træningsplan: Skræddersy din personlige salgsudviklings- og træningsplan, der inkorporerer din nye viden ind i din daglige salgsrutine.

Kurset er struktureret for at sikre, at du ikke blot lærer teorierne bag køb og salg, men også hvordan disse teorier kan anvendes i praksis, og i realistiske købs- og salgssituationer. Med en blanding af teoretisk undervisning, praktiske øvelser, og træning, vil du afslutte kurset med de nødvendige værktøjer, til at forbedre dine salgsresultater, samt en plan for din videreudvikling som sælger.

Kurset indebærer en dybdegående forståelse af, hvordan man anvender verbale og nonverbale sprog til at forbedre kommunikation, opbygge rapport og styrke relationer med kunder, og ultimativt lukke flere salg.

PRAKTISK INFO

ADRESSE:

Krakasvej 17, 3400 Hillerød
(C4 Videnscenter)

TIDSRUM:

2 undervisningsdage kl. 8.30 – 16
eller
4 undervisningsdage kl. 8.30 – 12

PRIS

Pris pr. deltager inkl. forplejning
kr. 9.995,- ekskl. moms.
(5+ deltagere - kontakt os for pris)

KONTAKT

Tlf.: +45 53703787

Email: kontakt@nlpcoachingkompagniet.dk



PHILIP JONES

Underviser