

# VAD INNEBÄR DEN NYA TIDENS FÖRSÄLJNING? Hur skapar man en relation till en kund innan försäljningen?

Målsättningen med utbildningen är att utveckla de deltagande företagens handlingsätt och resultat när det gäller försäljning.

Anmäl dig till utbildningen 25.2.2022. Utbildningen hålls på finska.

<https://bit.ly/Vad-innebär-den-nya-tidens-försäljning>

## Tidtabell och innehåll

### SESSION I torsdagen 10.3.2022 kl. 9–13

#### **Kundernas köpbeteende och prospektering**

- Köpbeteendets förändring under 2020-talet.
- Ökandet av kundförståelse.
- Försäljningskonceptens betydelse och innehåll.
- Uppbyggandet av en idealkundsprofil.

#### **Social Selling**

- Kommunicerandet av konkurrensfördelarna.
- Social försäljning.
- Social sellings 5 hörnstenar.
- Utvecklandet av social selling i det egna företaget och i försäljningsarbetet.

### SESSION II torsdagen 31.3.2022 kl. 9–13

#### **Att ta första kontakten**

- Aggressivt väntande vs. aktivt försäljningsarbete
- Försäljning tar nuförtiden plats i flera kanaler.
- Olika kanaler för tagande av första kontakten.
- Olika tillvägagångssätt för tagande av första kontakten.

#### **Strålande kundbemötande**

- Vikten av förberedelse.
- Kommunicerandet av de egna företagens konkurrensfördelar.
- Att lyssna och vara närvarande.
- Sälja värde.
- Motargumentering.
- Framskridande och utvärdering.

### SESSION III tisdagen 26.4.2022 kl. 9–13

#### **Vinnande lösning och follow up**

- Exempel av vinnande lösningar.
- Offertdokumentering.
- Olika köparpersoner.
- Bästa praxis för follow up.

#### **Ledning av kundrelationer**

- Är alla kunder lika viktiga?
- Segmentering av kunder.
- Olika slags behandlingsmodeller för olika slags kunder.
- Uppbyggandet av en årsklocka för kundrelationer.

Utbildningen hålls av **Kert Kenner, CEO, Kenner Company Oy**

Över 20 års erfarenhet av utvecklingen av över 1000 företags försäljning. Författare av succéverket #MYNTIKIRJA (Alma Media). Ledare för Finlands mest lyssnade försäljningsrelaterade podcast #Myyntipodi (Spotify, Apple Podcasts, Google Podcasts).

Utbildningen arrangeras i Karleby, Centrias utrymmen.



Kert Kenner

## MERA INFORMATION

Carita Pöntiö  
tfn 044 987 5484  
carita.pontio@viexpo.fi

Maarit Mäkelä  
tfn 050 373 7044  
maarit.makela@viexpo.fi

Workshophelheten Vad innebär den nya tidens försäljning? ingår i WINWIN-tillväxtprogrammet som finansieras av Mellersta Österbottens Förbund, Karleby Stad, Yrkeshögskolan Centria och Viexpo. Programmet koordineras av Centria och Viexpo fungerar som delarrangör.

