

# SÄLJPROCESSEN

## Antal dagar

1/2 dag

## Gruppstorlek

Valfritt antal

## Investering

35000 kr exklusive moms

Eventuella rese-/ boende-  
kostnader för konsulten  
tillkommer.

## Plats för utbildningen

Konferensrum hos dig

## Så här går det till

En modern säljprocess tar till vara det som fortfarande fungerar och adderar det nya som effektiviserar processen. Under vår workshop kommer vi att tillsammans med dig som försäljningschef gå igenom hur er försäljningsprocess ser ut.

Vi tittar på vilka milstolpar er säljprocess består av och vad som behöver hända i nästa steg för att driva försäljningen framåt. Är det olika stegen i er process statiska eller dynamiska? Är dessa steg kopplade till aktiviteter som kunden genomför eller handlar det om vad säljarna gör?

\*Glöm aldrig - det finns inte en säljprocess som fungerar för alla!

## Kontakt & bokning

**Oliver Lopez**  
0767-836400

[oliver.lopez@structsales.se](mailto:oliver.lopez@structsales.se)  
[Oliver på LinkedIn](#)



## Gör lönsammare affärer!

*Hur ser er försäljningsprocess ut idag? Är den modern och anpassad till de förändringar som sker. Hur är sådant som Social Selling och LinkedIn inkluderat i er process? Framförallt - är den anpassad till kunds köpprocess?*

### Få en mätbar och lättarbetad säljprocess på plats!

För att förbli relevant som säljorganisation behöver vi förstå hur kunder söker information, tar beslut och till slut köper de produkter och tjänster som vi säljer. Genom att analysera hur ni positionerar företaget och era tjänster utifrån ett upplevt kundvärde kan vi hjälpa er att effektivisera säljprocessen för att anpassa dessa till kundens köpprocess och på så sätt kunna påverka kundens beslut.

## Detta får du

- ♦ En tydlig och strukturerad process för hur du med hjälp av din säljprocess möter dina kunder i rätt skede med rätt budskap
- ♦ En dynamisk process som är direkt kopplad till aktiviteter som kunden behöver genomföra för att affären ska flyttas framåt
- ♦ En enkel men kraftfull metodik kring hur du jobbar med prospektering, behovsanalys och avslut, allt i den tydligt definierad och dokumenterad process som kan föras in i ditt CRM
- ♦ En försäljningsprocess som är sammankopplad med marknadsföringen
- ♦ En modern säljprocess som inkluderar nya angreppssätt som social selling och värdeskapande som en naturlig del av processen
- ♦ En process som få nya säljare upp på banan snabbare, samtidigt som säljprocessen effektiviserar genom att tydlig diskvalificera affärer som inte kommer att vara lönsamma i längden
- ♦ Träffsäkra prognoser på försäljningen
- ♦ En säljavdelning som jobbar med rätt saker och där fler når sin säljbudget