

Professionel salgs- og kommunikationstræning med Torben Wiese

Til salgsafdeling/teams med både nye og erfarne sælgerne samt salgsback up



Indhold aftales nærmere, f. eks.:

- Mødebooking
- Afslutning af salget
- Forhandlingsteknik & iceberg selling
- At aflæse kundens vanereaktioner
- At aflæse egne vanemønstre
- Tilbudsopbygning og præsentation
- Indvendingsbehandling
- Salg i konkurrencesituationer
- Hvordan opnå sympati og tillid
- Oversætte produktegenskaber til kundespecifikke fordele og udbytte
- Udnytte købssignaler
- Strategisk sympati
- Planlægning og effektivitet
- Energi og begejstring
- Effektiv kommunikation & NASA

Undervisningsform

- Involverende og aktiv
- Humoristisk og tryk
- Øvelser og konkrete værktøjer
- Træning
- Relatering til jeres situation
- Skriftligt materiale
- Resultater med det samme

Indhent specialtilbud workshop

3 - 4 timer kr. 15.000

Indhent specialtilbud dagskursus

6 – 7 timer kr. 22.000

Pris ekskl. moms og transport

Bøger af Torben Wiese



Torben Wiese hører til de mest erfarne salgstrænere med erfaring fra alle brancher

Booking og forespørgsler på 70 26 01 00 / tanja@bifald.dk