

Værdibaseret løsningsalg!

Mange giver udtryk for deres marked er presset, at kunderne er meget prisfikseret, at konkurrencen er hård, etc....

Faktum er at næste 8 ud af 10 adspurgte kunder, mener salgspersoner spørger for lidt ind til deres behov, og ikke har den fornødne forretningsforståelse i forhold til dem som kunde.

De salgspersoner fleste har lært deres USP'er og mangler måske at tænke dem ind i kundens værdikæde – hjælper man sin kunde med at spare eller tjene penge og hvordan? Selv de bedst USP'er skal værdi opleves af kunden, ellers er der kun prisen tilbage at "forhandle" om.



Kombinationen af udvidet salgsteknik og salgsp psykologi, sætter fokus på din kundes nøgleressourcer i forhold til dine USP'er, derudover får du konkrete og målrettede værktøjer til at afdække ESP'er (*emotionelle selling points*). Dine ESP'er sikrer du opbygger langvarige relationer, der er lønsomme for både dig og dine kunder, da du får afdækket det oprigtige motiv og købsmønster hos dine kunder.

Salgsp psykologien handler også om hvordan du som salgsperson bliver mentalt klar til at håndtere pressede situationer og til en hver tid kan gøre dig mentalt salgsparat og bedst når det gælder.

Jeres udbytte ved træning i værdibaseret salg er:

- **At forøge omsætning & indtjening via øget aktivitet samt salgsteknisk kompetenceløft**
- **Professionel struktur til salgsprocessen (Forberedelse, mødeafholdelse, indvendingssbehandling, afslutningsteknik, etc.)**
- **At praktisere en værdibaseret salgsproces med fokus på værdiskabelse for kunderne og øget DB for dig**
- **Nye virksomheder i din kundeplatform**
- **At skabe dybere og mere lønsomme relationer til eksisterende kunder**
- **At forberede hitraten i kundebesøgene virksomhedsbesøget**
- **Vækst og forbedret validitet i pipelinen**
- **At kunne nå sit salgsbudget**