



Handelskammaren Mittsverige bjuder in till

Högre Säljutbildning 2016

Affärsmannaskap är ett begrepp som ofta används inom affärsvärlden. Termen beskriver en aktörs förmåga att kunna sin marknad och veta vad den vill ha samt att kombinera detta med kunskap om vad det egna företaget kan prestera för att kunna skapa ett så attraktivt erbjudande som möjligt för båda parter.



Ämnesområden som tas upp

- **Beteendestil** (röda är prioriterade)
- Marknad och Omvärld
- Strategi
- **Kvalificerad försäljning**
- **Prioritera kunder**
- Fördjupa relationen
- **Inköp**
- **Förhandling**
- Partnerskap
- Innovation
- Ledarskap

Block 1: 16-17 maj 2016

Beteendestilar/nätverkande

- Uppstart och presentation
- Grupp-dynamisk övning inför profilanalyserna
- Presentation av individuella DISC rapporter
- Genomgång av profil och drivkrafter
- Reflektion och slutsatser
- Öka förståelse för gruppens behov
- Hur bygger man upp framgångsrika team
- Förstå andra färger
- Leda och samverka med färger
- Sälja med färger

Kvalificerad försäljning

- Personlig försäljning blir allt mer kvalificerad
- Vilka är drivkrafterna
- Välja rätt kunder
- Hur tänker kunden/inköp

Block 1: forts.

- Hur segmenteras leverantören
- Vägen till de stora besluten
- Utvecklas tillsammans med kunden
- Minska riskerna
- Från leverantör till partner

Block 2: 20-21 juni 2016

Förhandling - internationalisering

- Vad är förhandling
- Vilka är grundreglerna
- Det psykologiska spelet
- Förhandlingsprocessen
- Förberedelser och planering
- Argumentation och kompromisser
- Avslut - överenskommelse
- Att verka i en internationell miljö
- Olika kulturer - anpassning
- Handelshinder - lagstiftning
- Möjlighet och hot



Handelskammarens Högre Säljutbildning 2016, forts.

Effekt

Genom att tillhandahålla kvalificerad utbildning stärks företagets konkurrenskraft. De mest betydelsefulla positiva effekter som uppnås bedöms vara följande:

- Ökad attraktionskraft för kunderna.
- Högre engagemang hos medarbetarna.
- Stärkt kompetens inom kvalificerad försäljning.
- Högre lönsamhet & tillväxt med lägre risk.
- Förbättrad samarbetsförmåga/bredare kontaktyta.
- Bättre prioritering & tidsutnyttjande
- Breddat perspektiv på kundens/inköparens beslut
- Nya vägar till partnerskap med kunderna
- Verktyg för att finna nya affärer

Tidsplan & struktur

För varje block gäller följande tider:

Dag 1: kl 10.00 – 17.00

Dag 2: kl 08.00 – 15.00

Plats

Häljegård, Holmnäs, Umeå.

Priser & villkor – exkl moms

Totalpris inkl. mat & logi.

23.600:-/deltagare

Medlemspris inkl. mat & logi:

18.900:-/deltagare

Anmälan:

Din anmälan vill vi få **senast onsdagen den 29 april** via

<http://simplesignup.se/event/71932>.

Anmälan är bindande efter sista anmälningdag men får överlåtas.

Mer info:

Kontakta Handelskammarens

regionchef Anders Eriksson,

070-655 50 25,

anders.eriksson@midchamber.se

Välkommen med din anmälan!

HANDELSKAMMAREN

MITTSVERIGE