



Välkommen till managementgruppen

Utvecklande försäljning - en långsiktig och framgångsrik affärsstrategi

En lyckad försäljning kräver en bra säljinsats och rätt erbjudande till rätt kund. Missar vi något blir det troligen inget avslut! Managementgruppen "Utvecklande försäljning" tar ett helhetsgrepp för att skapa bättre försäljningsresultat. Hur ökar vi antalet prospekt, hur får vi rätt kunder, vilket erbjudande skall vi ha och hur agerar vi som säljare.

Målet är att Du skall sälja mer av Ditt företags produkter och tjänster. Du arbetar metodiskt med att ta reda på vilka kunder, önskekunder, som *Ni* vill ha för att bolaget skall kunna gå vidare i sin utveckling. Vad kan hindra Er från att vinna dessa kunder? Om vi inte klarar avslut har vi valt fel kunder eller så har vi fel erbjudande!

Genomgående arbetar Du med egna praktiska exempel från det egna företaget och det egna företagets situation. Du kommer som hemuppgift att arbeta med din önskekund för att inför sista seminariet förhoppningsvis ha klarat avslut. Som en programdel ingår ett spel som öppnar upp för ett nytt kreativt sätt att tänka när vi skapar säljargument och nya marknader samtidigt som vi tränar upp vår säljförmåga.

Genom att följa programmet kommer du utvecklas som säljare, ditt företags erbjudande kundpassats och företaget ta ytterligare steg mot sina strategiska mål.

Workshopserien vänder sig i första hand till företagsledningen i små och medelstora företag och till dig som vill utvecklas som säljare, och kan påverka ditt företags strategier.

PROGRAMINNEHÅLL (6 workshops, varav fyra förläggs under eftermiddag - kväll (kl 15-19) och ett internat med övernattnig (lunch-till-lunch)

1) 17/2 kl 15-19

Presentation av programupplägg och ingående företag

Marknadsföring i en föränderlig värld. Sociala medier, Google, Nätannonsering m m.

Ju fler kundkontakter desto lättare är det att sälja! Säljtratten. Internet skapar helt nya arenor för att kommunicera vårt budskap. Hur utnyttjar vi det och hur kan vi maximera vårt genomslag till minimal kostnad?

Gästföreläsare: Åsa Scherling, Gnistra kommunikation

2) 10/3, kl 15-19,

Affärsstrategier: Så skall vi upplevas som världsbäst för kunden. Vad säljer vi? Vad vill vi sälja? Bara den bästa får sälja! Företagets vision och affärsidé; Segmentering, differentiering, positionering;
Produkten och marknadens mognad. Hur säljer man och vad är argumenten i olika mognadsskeden.
Vem är Din önskekund?

3) 14-15/4, kl 13 dag 1 - kl 14 dag 2

Sälj bättre genom att förstå och följa kundernas behov. Hur tänker kunden – Kraljic-matrisen. Omvärlds-analys.

Praktiska övningar med hjälp av företagsspel där vi utgår från egna produkter och företagets möjligheter. Spelet hjälper oss till nytt kreativt sätt att tänka samt gör att vi skapar nya säljargument och nya marknader samtidigt som vi tränar vår säljförmåga. **Önskekundsstrategin:** Aktiviteter för att komma vidare i sälj-processen

Gästföreläsare/spelledare: Idéspelet Hans Kjelleryd, InterPares

4) 29/4, kl 15-19

Effektivare försäljning. Planeringsverktyg. Vad måste vi sälja för att överleva? Hur fixar jag det? Nyckeltal. Du får ett enkelt CRM-verktyg som kan vidareutvecklas i det oändliga.

Gästföreläsare: Gert Kindgren, Kindgren & Partner AB

5) 2/6, kl 15-19

Förhandlingsteknik. Praktisk träning av förhandlingsteknik i case-form.

Vad gör vissa till en bättre förhandlare? Olika förhandlingmetoder beroende på din marknadssituation.

Önskekunden – att tänka på inför avslutet.

6) 22/6 alternativt 1/9, kl 15-19

Vinnande offerter. Offerten som säljverktyg och som juridiskt dokument.

Efter avslut – nu börjar den lönsamma fortsättningen!

Önskekunden – så gick det: Grattis eller vad har vi lärt oss?

Gästföreläsare: Anders Angelstig, Advokat, Advokatfirman Delphi

Programledare: Lars-Erik Nordell, Nordell & Partner AB

Lars-Erik Nordell är en erfaren affärsutvecklare, som med styrelsen som plattform hjälper tillväxtföretag att utvecklas. Han har startat, eller varit engagerad i styrelsen i ett 20-tal bolag, bl.a. som styrelseordförande för Kreatel och Dynamic Code. Har efter civilingenjörsexamen från LiTH 1975 arbetat som bl.a. VD, säljare och marknadschef.

Pris: 14000 kr/företag exkl moms för SMIL-medlemmar och 18000 kr exkl moms för icke-medlem. Priset inkluderar 2 deltagare per företag, max 10 företag erbjuds plats. Anmälan är bindande men kan överlåtas. Logi samt förtäring tillkommer.

Anmäl dig senast den **8 februari** genom att maila till: ann-christine.forsberg@liu.se

Ann-Christine Forsberg eller ring 013- 28 1568, SMIL; c/o Centrum för Innovation och Entreprenörskap. Har du frågor kontakta Carina Scharberg, 013-28 1316 eller carina.scharberg@liu.se