



Bisevos föreläsningar inom sälj och ledarskap

Affärsmannaskap för konsulter

Det finns ofta många affärer att hämta via de som känner kunden bäst, dvs konsulterna. Som konsult är man expert inom sitt område. Om konsulten dessutom är duktig på att snappa upp affärsmöjligheter så gynnar det såväl uppdragsgivaren som konsultföretaget.

Vår föreläsning fokuserar på några enkla metoder och modeller för merförsäljning, kundmötet, behovsanalys och argumentationsteknik. Ni får också ett enkelt verktyg som ni kan använda för att följa upp hur många affärsmöjligheter era konsulter upptäcker.

B2B försäljning i förändring

En föreläsning som skapar insikt i de förändringar som sker inom B2B-försäljningen. Tack vare internet och sociala nätverk är dagens kund bättre påläst och har större kontroll över köpprocessen än någonsin tidigare. I många fall är en stor del av köpprocessen redan avklarad innan kunden tar första kontakt med potentiella leverantörer.

I denna föreläsning ger vi säljarna några konkreta verktyg för att lyckas med försäljningen på en förändrad marknad.

Avslutsteknik

Det är vanligt att ha svårt för att "gå på avslut". I värsta fall mailar man offerten och hoppas på att kunden ska höra av sig. Vid avslutsmomentet finns ofta en rädsla hos säljaren att få nej, och kunden är rädd för att fatta ett felaktigt beslut. Bägge parter undviker rädslan och ingenting händer. Säljaren måste vara modig och veta hur man tar hem en affär.

Föreläsningen fokuserar på hur man går på avslut utan att bli en krångare. Att vara skicklig på avslut är kul och sparar mycket tid!

Förhandlingsteknik

Förhandlingsteknik bygger på att förstå vad som är viktigt för kunden, att förbereda förhandlingen och att förstå vilken typ av person man förhandlar med. Inköpare går utbildningar i förhandlingsteknik och att ha lägre kompetens än kunden är inte lönsamt.

I den här föreläsningen går vi igenom förhandlingsprocessens åtta steg för en samverkande förhandlingsstil och långsiktiga kundrelationer.

Framgångsrikt ledarskap

Ledarskap handlar om att inspirera, påverka, leda, följa upp och coacha dina medarbetare. Struktur och god kommunikation är viktiga beståndsdelar för ett gott ledarskap.

I den här föreläsningen tar vi upp vad som är chefens ansvar och vad som är medarbetarnas ansvar, att sätta mål och att följa upp.

Kontakt

Kontakta oss så skraddarsyr vi en föreläsning som passar er:

Kirsi Hallberg, 070-215 77 63 eller
kirsi.hallberg@bisevo.se

TID: Mellan 40-120 min. Anpassas efter era önskemål

PLATS: Vi kommer till er

FÖRELÄSARE: Våra föreläsare är erfarna utbildare och har varit företagsledare