



## Uppskattar kunderna ditt unika värde eller försvinner du i mängden?

Kan det bero på din säljförmåga?

### Träningen hjälper dig att hantera situationer som dessa:

- “Kunderna förstår inte varför vi är värda ett högre pris”
- “Vi behandlas som en handelsvara i stället för en högt värderad partner”
- “Vi är nya på marknaden och måste snabbt komma igång med försäljningen”
- “Många av våra säljare har en teknisk bakgrund och de talar gärna om tekniska egenskaper hos produkten istället för att ta sig an de frågor som kunden har”
- “Våra säljare vet vad dom gör men vi behöver fräscha upp deras kunskaper och se till att kunskapen genomsyrar hela företaget”

### Kursmål

- Vid träningens slut kommer deltagarna att:
- ha analyserat styrkor & svagheter i sin nuvarande säljstil
- kunna beskriva psykologin bakom kundbehov
- förstå hur större köpbeslut tas
- kunna påverka alla som ingår i en beslutsprocess
- har använt de nyckelbeteenden som används av effektiva säljare
- ha en struktur för att planera säljsamtal utifrån dessa beteenden
- ha praktiserat beteenden som kraftigt minskar risken för att få invändningar
- utvärderat sitt säljbeteende ofta och objektivt, jämfört resultatet med SPIN® erfarenhetsmodellen och skapat en handlingsplan för fortsatt utveckling

## Vad säger de som gått SPIN?

- “För första gången fick vi lära oss att lyssna i stället för att bara prata med våra kunder.”
- “Genom att förbättra den konsultativa säljförmågan hos våra säljare med SPIN fick vi en unik möjlighet att skapa tydliga konkurrensfördelar på en tuff marknad.”
- “Jag tyckte mycket om den och kursledarnas erfarenhet från verkligheten var viktig för att kunna besvara mina frågor.”
- “En superbra kurs som har förändrat min attityd och som förhoppningsvis kommer att förbättra min säljteknik.”
- “Kursen var mycket informativ, väl genomtänkt och med en bra blandning av teori och praktiska övningar.”
- “Fantastisk säljkurs som får full pott över hela linjen.”

## SPIN® försäljning

Efter många år av forskning har SPIN® Selling bevisats vara världens mest validerade säljmodell. Genom att observera säljbeteenden och tillhandahålla ett ramverk för strukturerade samtal kan vi försäkra er en positiv utveckling i era säljsamtal och därmed påvisbara resultat i både omsättning och lönsamhet.

Säljbeteendena är inbyggda i vårt träningsprogram så att de ger en permanent positiv förändring. Vi hjälper årligen tusentals försäljningsproffs alltifrån små företag och individer till multinationella storbolag.

SPIN® är en säljtränning lämplig för säljare, säljchefer, projektledare och andra som är inblandade i komplexa affärsrelationer.

## Det handlar om att skapa värde

Värde! Ett mycket använt ord, men vad betyder det egentligen?

Värde är allt det som kunden uppfattar som värdefullt. Dock så kan säljare med rätt beteende ha ett betydande inflytande över kundens uppfattning av värdet. Inom komplex försäljning är det viktigt att säljaren skapar ett unikt värde för kunden i relation till sitt erbjudande – annars riskerar säljarens erbjudande att bli en handelsvara där priset är den viktigaste sättet att differentiera.

## Om Huthwaite

Vi är experter på försäljning, förhandling och övertygande kommunikation. Vårt mål är att hjälpa våra kunder att uppnå varaktiga beteendeförändringar hos sina säljteam. Vi har ägnat årtionden till att studera hur framgångsrika säljare arbetar och har utvecklat metoder för att träna våra kunder till samma höga standard.

**Kontakt Peter Hallworth för mer information:**

Tel: +46 766 444 180

Email: [Peter.hallworth@huthwaite.se](mailto:Peter.hallworth@huthwaite.se)

[www.huthwaiteinternational.com](http://www.huthwaiteinternational.com)

**Platserna är begränsade så boka tidigt**

**[ANMÄLAN SENAST DEN 10 MARS](#)**

 @Huthwaite\_Intl

 [huthwaite-international](#)

 [TheHuthwaiteGroup](#)