

SÄLJSTYRNING MED CRM

- optimera dina resultat

Magnus Hedberg

2 dagar



Magnus Hedberg

Utbildningens innehåll

Med den här utbildningen lär du dig att optimera och få total kontroll på alla affärer. Genom att planera säljprocessen och lära dig använda ett säljstödsystem (CRM) på ett effektivt sätt har du möjlighet att nå försäljningsresultat du inte trodde var möjligt.

Detta är en fullmatad försäljningsutbildning som vänder sig till säljare som säljer till andra företag. Utbildningen är framtagen av några av Nordens främsta försäljnings-utbildare och grundar sig på studier av över hundra lyckade försäljningsprocesser och flera tusen säljare!

Ur agendan

- Säljoptimering med CRM
- Förtroende och kontakt
- Vinnande kommunikation
- Skapa driv med Säljkartan
- Köpsignaler och invändningar
- Ta tydliga nästa steg med stöd av CRM
- Hur får vi komma tillbaka?

Datum 2-3 november 2009

Pris 12 900 kr ex. moms

Ingår Dokumentation
Effektivt åtgärdsprogram EÅP®*
Kursintyg
Lunch, för- och eftermiddagsfika

Föreläsare Magnus Hedberg

Plats EQP Training Center
Rubanksgatan 4, 741 71 Knivsta

Anmälan www.eqp.se/utbildningar
eller ring 018-34 92 80

Bygg på med

- Försäljning B2B
- *konsten att påverka*
- Kundanpassad försäljning
- *sälj mer till fler med säljstilsanalys*
- Mötesbokning och säljstyrning
- *effektivisera din försäljning*

*EÅP Effektivt Åtgärdsprogram®

Som deltagare på våra utbildningar kommer du att få ett rejält lyft och motivation till att ge det lilla extra som kan vara början på något riktigt stort!

För att säkerställa ett varaktigt framgångsrikt resultat krävs dock att man aktivt arbetar med det man lärt sej i sin vardag. Vårt unika åtgärdsprogram, EÅP, förlänger utbildningstiden med 8 veckor och är inkluderat i din kursavgift. Här får du verktyg som hjälper dig att faktiskt genomföra det du så motiverat bestämde dig för under utbildningen.

Ett samarbete mellan:



Lundalogik
www.lundalogik.se
Tel. 046-270 48 00



BUSINESS SCHOOL

EQP Business School
www.eqp.se
Tel. 018-34 92 80