

Översikt – SPIN[®] säljträning Översikt

Mål

- Efter avslutad träning kommer varje deltagare att:
- ha analyserat sina egna styrkor och svagheter i sin nuvarande säljstil
- kunna förstå och känna igen kundens olika steg i behovsutvecklingen
- kunna använda sig av de nyckelbeteenden som forskningen visat vara starkt förknippade med säljframgång
- kunna planera sina säljbesök i enlighet med dessa beteenden
- denna objektivt mäta nyckelbeteende och upprätta en personlig plan för vidareutveckling

Målgrupp

Alla som är involverade i komplex försäljning av produkter eller tjänster, dvs där kunden betraktar inköpsbeslutet som viktigt. Träningen lämpar sig inte enbart för säljare och säljledare utan har visat sig vara mycket uppskattat av exempelvis teknisk eller administrativ personal som i sitt arbete deltar i försäljningsprocessen eller i sitt arbete med kunderna har möjlighet att påverka kunden till ytterligare inköp.

Innehåll

- Förståelse för sin nuvarande säljstil
- Kundens behovsutveckling
 - vilka kundbehov är viktiga för säljframgång
- Inledning
 - undvik standardinledningar
 - få accept på att ställa frågor
- SPIN[®]-modellen
 - frågor som identifierar, klargör och utvecklar kundbehov
- Ge information
 - betydelser
 - risker med egenskaper och fördelar
- Invändningar
 - säljaren skapar 90% av invändningarna själv
 - hur förhindra att de uppkommer
 - hur hantera dem
- Överenskommelse
 - varför tidiga avslutsförsök är riskfyllda
 - hur komma överens med sin kund.

Tränare och gruppstorlek

Träningen genomförs av en konsult från Huthwaite. Om möjligt väljs en konsult med erfarenhet från kundens verksamhetsområde. För att säkerställa att varje deltagare får tillräckligt med individuell uppmärksamhet och feedback rekommenderas gruppstorlek om 12 personer.