

Föreläsning - Säljande Kundservice med Eric Thyrell

Var: Gamla Real, Norra Moränvägen 1, Ed
Kursdatum: 8 maj 2018
Tid: Kl 09.00 – 12.00 alternativt 13.00-16.00
Pris via eDIT: 1200 kr per person. Moms tillkommer

Vill du:

- Ge dina anställda motivation gällande försäljning och kundbemötande?
- Att din personal ser merförsäljning som god service?
- Skapa en samsyn på företaget där alla med kundkontakt ser sig som potentiella säljare?
- Ha personal som vågar ställa frågor som leder till mer affärer?
- Ge dina anställda ökad kompetens att bemöta olika kundtyper?

Då är detta föreläsningen för dig!

Säljande kundservice är föreläsningen för alla som har daglig kundkontakt, men som kanske inte ser sig själva som säljare. Försäljningen är en av de viktigaste pusselbitarna i alla företag. I den stenhårda konkurrens som råder idag, måste alla på ett företag som har kontakt med kunder bli mer säljmedvetna och slipa på färdigheter som leder till merförsäljning och fler affärer. Bemötandet och det personliga avtrycket har blivit några av de viktigaste konkurrensverktyg ett företag kan ha idag. I föreläsningen varvas teori med roliga övningar, skratt blandas med konkreta verktyg som deltagarna kan applicera direkt efter föreläsningen.

Föreläsningen innehåller bland annat följande rubriker:

- Personlig service och ett trevligt bemötande har blivit viktigare än någonsin.
- Förmågan att anpassa sitt sätt att kommunicera efter kundens.
- Merförsäljning är lika med bra service!
- Våga fråga om kunden vill köpa!
- Förmågan att etablera relation med kunden på mindre än en minut.
- Rädslan för att misslyckas är ofta större än lusten att lyckas.
- Konsten att ställa rätt frågor som leder till avslut och ökad försäljning.
- Hur viktigt är första intrycket?
- Alla är säljare och alla har nytta av att lära sig mer om försäljning.
- Vad skiljer en dålig säljare från en bra säljare?
- Konsten att hantera invändningar.
- Konsten att hantera invändningar.
- Konsten att överträffa en kunds förväntningar.



Eric Thyrell är föreläsaren som stått på scenen i olika former sedan barnsben. Detta märks tydligt i hans mycket underhållande och fängslande sätt att föreläsa. Erics breda och långa yrkeserfarenhet inom olika branscher sätter sina spår i hans föreläsningar och det levereras många roliga historier och övningar som publiken lätt tar till sig av. Med en stor dos närvaro, energi och humor har han inspirerat företag, organisationer och privatpersoner i alla nordiska länder i ämnen som: Kommunikation, förändring, konflikthantering, teamwork, arbetsglädje, bemötande och försäljning.

Anmälningsregler

Anmälan är bindande och sker till info@ettdalslanditillvaxt.se
Ange företagsnamn/organisation, antal deltagare med för- och efternamn, organisationsnummer samt fakturaadress. Kursavgiften faktureras av eDIT och skall vara erlagd före kursstart. Moms tillkommer på alla kursavgifter.

Sista anmälningsdatum 27 april.

VÄLKOMMEN!

