



*Hur lyckas du med en framgångsrik försäljning av kvalificerade konsulttjänster? För att få förtroendet att leverera råd och stöd till uppdragsgivaren krävs professionell försäljning. Framgången kräver bra marknadsföring, trovärdig införsäljning och referenser.*

## Effektiv försäljning av kvalificerade konsulttjänster

Du lär dig olika effektiva sätt att bedriva relationsmarknadsföring för att skapa långsiktiga affärsrelationer.

### Programmets fokus

- hur du segmenterar marknaden.
- tekniker för att optimera, värdera och styra försäljningen mot uppsatta mål.
- problemidentifiering för att skriva värdeskapande offerter och avtal.
- hur du leder och styr försäljningen med hjälp av planer, nyckeltal och strukturerad bearbetning.

### Deltagarprofil

Programmet vänder sig framför allt till dig som är konsult och vill utvecklas inom försäljningsarbetet.

### Mål

Du vill utveckla din förmåga till framgångsrik försäljning av kvalitativa konsulttjänster.

### Arbetsätt

Vi genomför ett antal seminarier, workshops samt "business cases" från Harvard Business School. Det handlar om verklighetsbaserade beskrivningar av situationer i företag, dvs problem som skall lösas.

### Fördelar

- Du får ett gediget material.
- Du stärker din position.
- Du tränas i förmågan att lösa problem.
- Du omsätter kunskaperna direkt i praktiken.
- Du breddar din kunskap inom tjänsteförsäljning.
- Du får ett program som är anpassat just för ditt företag och gemensamma mål.

### PROGRAM

#### 1. RELATIONSMARKNADSFÖRING

- Segmentering, positionering och differentiering
- Kundrelationer och förtroende
- Definition av nyckelkunder
- Införsäljningsfas i konsultprocessen
- Lönsamhet och prismodeller
- Ett av de viktigaste momenten i säljarbetet är att skapa förtroende genom ett trovärdigt budskap. Vi går igenom hur man med hjälp av relationsbaserad försäljning hittar nya och utvecklar befintliga kunder.

#### 2. ATT SÄLJA KONSULTUPPDRAG

- Prospektering
- Boka och genomföra möten
- Behovsanalys
- Argumentation, 3A-metodik
- Avslut och uppföljning
- Här kommer vi att fokusera på hur man skapar en struktur i sin egen prospektering, kundbearbetning och uppföljning.

#### 3. KUNDNYTTA OCH FÖRVÄNTNINGAR

- Offert och avtal
- Unique Selling Points (USP)
- Uppföljning
- Med hjälp av en bra behovsanalys kan man argumentera utifrån sina egna USP:ar och därmed skapa den plattform som gör det möjligt att skapa effektiva och lönsamma avslut.

#### 4. STRATEGIER FÖR KONSULTFÖRSÄLJNING

- Beläggningsgrad
- Konsulter som belägger andra konsulter
- Aktiva kundplaner
- Effektiva kundrelationer
- Här bygger vi vidare på den nyckelkundsstrategi som vi lade grunden till i avsnitt ett och arbetar fram en personlig KAM-plan för framtida kundbearbetning.

### Program

Effektiv försäljning av kvalificerade konsulttjänster

### Undervisningsspråk

Seminarier är på svenska.

### Programstart

2012

### Programlängd

Fyra dagar

### Nivå

Level 5 (enligt EU referensram)

### Datum

Företagsinterna starter

### Omfattning

Totalt fyra dagar, varanan vecka mellan kl 9.00-16.30. Kräver dessutom ca fem timmar per vecka i eget arbete.

### Programavgift (exkl moms)

SEK 22.500

### Plats

Danderyd

### Innehåll

- Relationsmarknadsföring
- Att sälja konsultuppdrag
- Kundnytta och förväntningar
- Strategier och konsultförsäljning