

SELGENDE TILBUD:

Gjør det kjøpbart!



«Kan ikke du bare sende meg litt informasjon, så tar vi det derfra?» Det finnes mange måter å si nei på, og det er lett å utsette en beslutning fremfor å bestemme seg nå. Som selger ønsker du et «ja» og helst uten unødvendige utsettelseser. Stemmer det?

Når vi sender over informasjon, eller et tilbud er det en åpenlys fordel at kunden får lyst til å gå et skritt videre i salgsprosessen, og det betyr igjen at du må formulere deg på en slik måte at du fremstår som mer og bedre enn de andre alternativene kunden måtte ha.

Treningen «Selgende tilbud: Gjør det kjøpbart!» gir deltakerne mulighet til å fokusere på tilbudets oppbygging, og tilpasse det slik at kunden opplever at det har verdi. Kunden skal få mulighet til å ta beslutningen om å kjøpe, basert på det som oversendes, eller sagt på en annen måte – det skal bli vanskeligere å si nei.

HVEM BØR DELTA

- Selgere som vil treffe bedre med tilbud og anbudsbesvarelser
- Selgere som ønsker å treffe bedre på skriftlig kommunikasjon
- Selgere som ønsker å få flere aksepter på utsendte tilbud
- Ansatte som ønsker oppfriskning av grammatikk og tegnssetting

TRENINGSMÅL – DELTAKERNE BEHERSKER Å:

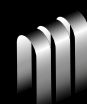
- Skrive kortere og mer presist
- Være oppmerksom på riktig grammatisk fremstilling
- Forstå hvorfor vi oversender informasjon – for å få salg
- Skreddersy innhold i informasjon/tilbud så det treffer kunden

MOEMENTUM GARANTERER PROSESSEN

Moementum isolerer de kritiske momentene i salgsprosessen og fokuserer på akkurat det du trenger, nå! Du får altså ikke standardfraser og floskler, men blir trent i det som er kritisk viktig- for deg! Prosessen er hos oss gjennomtenkt for at treningsdeltakerne og kundene skal få full uttelling for tiden som investeres i salgstreningen. Vi tar vare på deg fra du melder deg på treningen, og sikrer at du etter treningen ikke faller tilbake i gammel hverdag. Du deltar ikke bare på enda et kurs, men trenes i å oppnå resultater.

Trykk [her](#) for påmelding til neste trening.

For ytterligere spørsmål om Moementum, prosessen eller treningen, ta kontakt med oss på: www.moementum.no



MOEMENTUM
Sales Edutainment