

Framgångsrik försäljning

Framgångsrik försäljning är en tvådagarskurs som ger dig möjligheten till att börja använda de grundläggande NLP tekniker för att uppnå ett extra ordinarie försprång gentemot dina konkurrenter.

Du kommer att få en djupare förståelse av hur tankeprocesserna fungerar hos alla människor och kan med denna nyvunna kunskap, förbättra kommunikationen och förmågan att sälja.

Varför du ska gå kursen

Vår kurs förflyttar människor från den traditionella strategiska säljprocessen. Du kommer att förstå hur du kan attrahera de mest åtråvärda prospekts, öka värdet i varje försäljning, både för kunden och dig själv.

Vad du kommer att lära dig

- Hur dina kunders mentala strategier och motivation påverkar deras beslutsfattande.
- Hur du kan läsa och påverka med hjälp av kroppsspråket och andra icke verbala beteenden.
- Hur du kan använda det hypnotiska språket.
- Hur du förbättrar din frågeteknik och utökar din förståelse för vad kunden behöver.
- Hur du hanterar ditt eget tillstånd.
- Hur du får en större flexibilitet i ditt sätt att möta kunder.
- Hur du förbättrar din försäljningsstrategi och resultat.

Hur kursen är uppbyggd

Varje kursdeltagare kommer att sätta upp sina individuella förväntningar och mål i början av kursen för att uppnå maximal personlig utveckling. Kursen innehåller en väl vald struktur av presentationer, demonstrationer och experimentella övningar. Vi använder oss av coaching och återkoppling för att utöka och säkerställa kontinuerligt lärande och utveckling under hela kursen.

Vad du kommer att kunna göra efter kursen

Du kommer att förstå dina kunders mentala strategier och motivation vilket leder till att du kan hantera kunden på ett effektivt sätt. Du har också en djupare förståelse för hur du kan skapa entusiasm och passion hos kunden.

Din frågeteknik har förbättrats vilket gör att du får en utökad förståelse för vad kunden behöver och därmed utklassar du dina konkurrenter. Du lär dig att hantera ditt eget tillstånd och säkerställa dina egna resultat.

Kursdatum 2021

- 22-23 november
- 29-30 november

Tommy Bysell
tommy@bysell.se
0702-665 858

Stefan Schierbeck
stefan@schierbeck.se
0736-919 664