

POLYMERCENTRUM SALES ACADEMY

MED MAX SÖDERPALM



Sveriges vassaste industrisäljutbildning?



POLYMERCENTRUM SALES ACADEMY

MED MAX SÖDERPALM



Målgruppen är alla som vill ta "sitt sälj" till en ny nivå oavsett tidigare förkunskaper eller bakgrund. Utbildningen lämpar sig alltså lika väl för säljchefen som för en nyrekryterad tekniker som kommer ha frekvent kundkontakt i arbetet. Utbildningen innehåller på-plats-föreläsningar, digital kursplan och individuell coaching.



Kursens innehåll:

1. Introduktion – Vad innebär det att vara en stjärnsäljare?
2. Maxa ditt säljmål – hur gör du för att sätta ett bra säljmål? Hur balanserar du ditt mål rätt mellan för lågt, realistiskt och för högt? Hur gör du för att bryta ned det? Hur kan du styra ditt jobb genom att ha ett bra mål?
3. Maxa ditt mindset – Försäljning på toppnivå är som ett långlopp på skidor. Du behöver orka mentalt. Hur gör du för att orka se positivt på ditt jobb framförallt i motgång? Hur gör du för att undvika gnäll-hörnor, både i grupp och för dig själv?

4. Vinn säljstarten – Bra säljdagar uppnås genom att du börjar dagen med bästa möjliga start. Hur lägger du en plan så att du styr dig själv att börja med rätt saker? Hur startar du den nya veckan, månaden och kvartalet rätt? Hur håller du fokus varje arbetspass?
5. Branschens bästa säljpresentation – Säljare behöver skriva sin egen säljpresentation för att nå fram med sitt budskap på ett personligt vis. Detta blir ännu mer viktigt ju mer stressade kunderna blir. Kravet att använda säljtiden rätt ökar i och med att fler möten flyttas till skärmen. Vilka delar behöver ingå i din presentation? Hur disponerar du ditt möte, skärmmöte eller telefonmöte bäst? Hur gör man för att presentera på bästa möjliga sätt?
6. Jobba med rätt säljtempo – Precis som en skridskoåkare måste hålla ordning på sina varvtider behöver en säljare hålla ordning så att det man gör på dagarna motsvarar det som säljmålet kräver. Hur mäter du detta? Hur gör du det roligt? Hur gör du när du kommit efter?
7. Bli en bättre avslutare – Eftersom 74 % av alla säljare inte vågar ställa avslutsfrågan på rätt sätt blir detta nyckeln till att lyckas med försäljning. När ska du be om affären? Vad ska du säga? Vad gör du när kunden säger nej? Hur gör du för att få kunden att ge dig invändningen? Hur lägger du upp för att lösa den? Hur löser du den? Hur många gånger ska du gå på avslut?
8. Din egen inspirationsplan – Hur tränar du långsiktigt för att orka med mentalt dag efter dag, månad efter månad, hela säljåret?
9. 10 steg till att bli framgångsrik – Vilka nycklar behöver ingå i ditt sälj-liv för att du ska bli framgångsrik? Vad kan du lära dig av hur andra har gjort? Vilka punkter i framgångsläran går att börja med direkt?
10. Social Media, AI och annan teknik du behöver känna till – Hur kan du dra nytta av den nya tidens system i ditt säljjobb? Vad behöver du veta och göra på LinkedIn? Hur kan du minska din administration?
11. Maxa din ekonomi – Hur gör du för att börja bygga en ekonomisk trygghet och en förmögenhet oavsett hur din privatekonomi ser ut idag? Vad kan du göra nu för att få passiva inkomster senare? Hur gör man för att bli rik?

Max Söderpalm har hjälpt mer än 500 företag med säljtränning, coaching och inspirationsföreläsningar. Han är författare till tolv böcker om försäljning.



iZONEN
- ett digitalt utbildningsverktyg ingår under hela utbildningsperioden



Utbildningsplan:

Mellan varje träff arbetar deltagaren med uppgifter i iZONEN och Soderpalm Sales Academy Online.

Support finns tillgängligt under kontorstid via chatt.

På kursdagarna växlas det mellan föreläsning, dialog, egna övningar och grupparbeten.

Kursens omfattning (fysiska kursdagar):**Dag 1 och 2:**

- Introduktion till utbildningen
- Vad är en stjärnsäljare?
- Maxa ditt säljmål
- Maxa ditt mindset
- Hur bokar man möten?
- Lägg en plan för varje dag
- Jobba i rätt tempo
- Träning på hur man använder iZONEN
- Hur man gör en bra LinkedIn-profil och jobbar med den?

Dag 3:

- Vi skriver branschens bästa säljpresentation
- Vilka är säljfördelarna?
- Ställ bättre frågor i behovsanalysen
- Hur förklarar du en säljfördel så att kunden förstår?
- Hur använder du referenser när du säljer?
- Hur sätter du ihop fråga-säljfördel-referens?
- Bli branschens bästa avslutare inledning

Läs mer på www.polymercentrum.se om våra utbildningar - eller se någon av våra kostnadsfria webbutbildningar



polymercentrum

kompetenscentrum inom plast, gummi och kompositer

Polymercentrum Sverige AB

Oljevägen 1, SE-334 32 Anderstorp, Sweden

www.polymercentrum.se

**FEM
KURSDAGAR**
med föreläsningar,
övningar och
dialog

Dag 4:

- Bli branschens bästa avslutare fortsättning
- Hur du löser invändningar
- Hur du lägger upp samtalet för att vända kunden
- Hur du ställer avslutsfrågan
- Din egen inspirationsplan

Dag 5:

- 10 steg till att bli framgångsrik
- Hur du förbättrar din privatekonomi
- Hur du använder social media för att öka din försäljning
- Max svarar på frågor om sälj, framgång
- Sammanfattning
- Dagen avslutas med middag och diplomceremoni 18.00-22.30.

Kurslitteratur: Böckerna Den rätta gnistan, Beviset och 30 sätt att göra affär ingår som kurslitteratur.

Utbildningsplats: Dag 1+2 och dag 5 är bokade till Anderstorp. Dag 3+4 kan hållas på annan plats, beroende på kursdeltagarnas bostadsorter.

Pris: 55 000:- ej medlem
39 000:- medlemspris

Anmälan: Görs via mail till Polymercentrum: joakim@polymercentrum.se



Har du frågor kring utbildningen kontakta Joakim på adressen ovan eller ring 070-942 39 93

**FÖR AKTUELL
KURSSTART**
se vår websida
eller kontakta
oss