

Maximera försäljningen
och skapa de
nöjdaste
kunderna

THE NEW
SOLUTION SELLING

Nyhet!

**Solution Selling E-learning - alla kurser på
nätet, lär dig i din egen takt.**

"Om vi kunde använda en gemensam säljprocess och aktivt coacha våra säljare skulle vi kunna få tillförlitliga säljprognoser och högre försäljning" Stefan Ström, FD VD Oracle



Hösten 2011

September

- 7-8/9 Solution Selling - Vinna i konkurrens (del 2)
- 20-21/9 Solution Selling - Prospecting (Halvdag)
- 28/9 **Nyhet!** Prospektera via LinkedIn (Halvdag)

Oktober

- 18-19/10 Solution Selling - Vinna i konkurrens (del 2)
- 25-26/10 Sales Management

November

- 15-16/11 Solution Selling - Prospecting (del 2)
- 23/11 **Nyhet!** Prospektera via LinkedIn (Halvdag)

Genom att införa Solution Selling som vår säljmetod kan vi ge ökat värde till våra kunder, samtidigt som vi ökar vårt resultat och effektivitet. Kevin Johnsson, Microsoft Säljdirektör Global försäljning



Solution Selling Prospecting, 2 dagar

- Hur man initierar och leder komplexa affärer och upphandlingar
- Hur man prospekterar och hitta nya kunder
- Hur man snabbt kommer till "Power" hos kunder
- Hur man driver affären till avslut

Solution Selling Vinna i konkurrens, 2 dagar

- Hur man vinner affären när man kommer in sent
- Hur man visionsförändrar en affär
- Hur man svarar på RFP/offertförfrågningar
- Hur man gör ROI kalkyler med kundens ledning
- Hur man arbetar i sälj/upphandlingsteam
- Hur man bygger sin pipeline och planerar sin försäljning

SalesManagement, 2 dagar

SalesManagement ger svaret på hur man skapar säkra säljprognoser

och coachar sina säljare utifrån pipeline till maximalt resultat

- Hur man bygger säkra prognoser för komplexa affärer
- Hur man planerar och leder en säljkår med Solution Selling pipeline
- Hur man coachar och utvecklar sina säljare med hjälp av Solution Selling

Collaborative Sales Negotiation, 1 dag

Collaborative Sales Negotiation ger svaret på hur man förhandlar under

hela säljprocessen och vinner affären

- När man skall förhandla udner säljprocessen
- Vad man skall förhandla om
- Förhandlingspositioner och lösning på dödlägen
- Analys av sin förhandlingsposition
- Ge-ta lista
- Förhandla med inköpare

Selling to Executives, 2 dagar

Executive Level Selling ger svaret på hur du som KeyAccount Manager

identifierar initiativ och itererar säljprojekt på ledningsnivå

- Hur man tänker en företagsledning?
- Hur identifierar man ledningens initiativ och affärsproblem?
- Hur förbereder man möte med företagsledningen?
- Hur leder man ett Key Account team?
- Hur leder man säljionsatser som KAM?

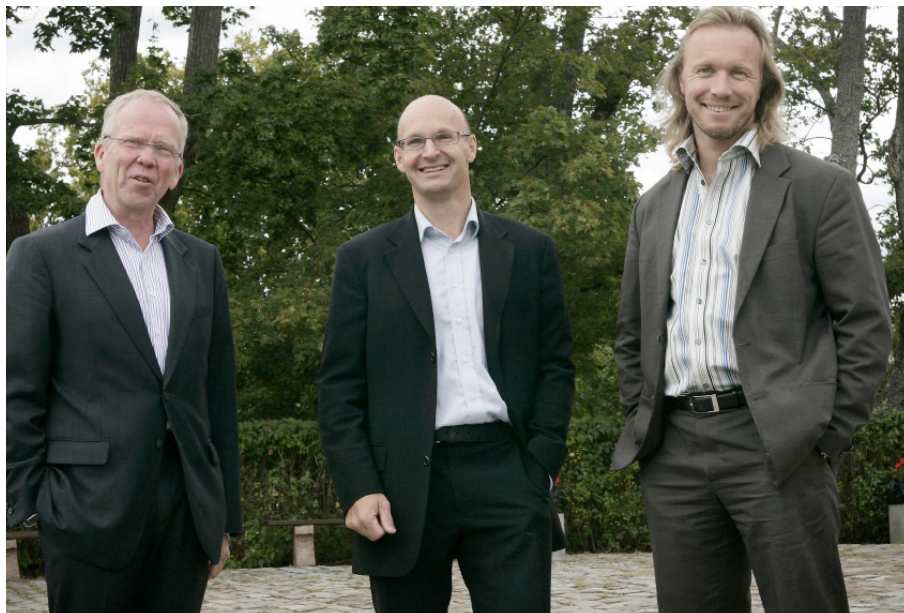


Med Solution Selling har vi kunnat få grepp om hur vår pipeline ser ut och vilka affärer som är värda att vinna!
Pierre Olofsson, vice VD Skanska



Lindgren & Partners

Sedan 1994 hjälper vi företag som säljer komplexa tjänster och produkter att med hjälp av Solution Selling öka sin försäljning, sänka säljkostnaderna samt skapa tillförlitliga ledningssystem. Vi verkar i Norden och via våra partners i hela världen - på med än 10 språk. Vårt mål är att alla säljare och chefer som går Solution Sellingprogrammet skall öka sin försäljning och skapa nöjdare kunder.



Solution Selling

Solution Selling är den mest spridda säljmetoden i världen, med fler än 600.000 tillämpare. Ledande företag som Microsoft, Manpower, VISMA, Telenor, Oracle, ATEA, ENEA, FormPipe och System har valt att införa Solution Selling säljprocess och metod för att höja sin försäljning och skapa säkra säljprognoser.

