



Det finns inget bättre  
och mer lönsamt än  
att investera i sina  
medarbetare

*Pepper Ekmark*  
& PARTNERS





# Inspirationsföreläsning + säljutbildning

Nu är det viktigare än någonsin att lyckas bra med försäljningen. Därför erbjuder jag dig en kombination som låter ert försäljningsteam gå från att leverera bra till att leverera i världsklass:

Digital eller fysisk inspirerande föreläsning

och

Tillgång till min onlineutbildning

# Vad försäljningschefer och säljare säger om mina föreläsningar och utbildningar

“Stort tack Peppe för all energi du fyllde oss med! Din mix av naken ärlighet kring dina egna erfarenheter och konkret säljutveckling var perfekt. Vi blev grymt inspirerade. TACK!” Fredrik Svennersjö

”Tack för en helt fantastisk utbildning! Med dina historier, insikter och ditt individuella bemötande inspirerar du människor på ett sätt som jag inte sett förr. Följer man dina tydliga råd och anammar det ”mind set” du förespråkar så kommer man garanterat lyckas som säljare och ledare. Jag hoppas innerligen att många andra får chansen att uppleva dig Peppe!” Robert Olkinuora

”Jag ser direkt att denna digitala säljutbildning går att använda på flera olika säljare, var dom än är i sin utveckling. För nya säljare kommer dom hitta en struktur, arbetssätt och lättare gå mot avslut. Men även mina erfarna säljare som behöver få en påminnelse om ”Basic Sales” och dess struktur. Utbildningen innehåller en bra blandning av rörligt material, text att läsa och övningar att utföra. Går lätt att använda både enskilt och i grupp med enkelhet att följa upp. Jag upplever att säljprogrammet har ett bra flöde på hemsidan. Metodiskt och lättförståelig. Som säljare behöver man få en få en liten ”aha-upplevelser” i en utbildning, och det får man här.” Anders Halldén

”Ett måste för alla säljare som vill ta sig till nästa nivå. Du kommer skapa bättre kundrelationer och få en djupare förståelse för olika säljverktyg som ökar dina chanser till affär. I onlineutbildningen finns det övningar som kommer hjälpa dig att sälja din produkt/tjänst på ett smartare sätt. Peppe har skapat utbildningen som jag önskade att jag hade fått när jag började inom sälj!” Alexander Windh

*Peppe Ekmark*  
& PARTNERS



# Föreläsningen

## Del 1: Insiktsfullt om hur du skapar en framgångsrik säljavdelning

Föreläsningen handlar om hur du får en säljorganisation att gå från att leverera bra, till att på kort tid leverera resultat som du inte ens själv trodde var möjligt. Här får du lära dig hur ni kan skapa en engagerad säljavdelning som gör allt för att tillsammans nå era uppsatta mål.

## Del 2: Inspirationsföreläsning om försäljning

Föreläsningen handlar om hur du genom ditt eget agerande kan skapa i princip vilka affärer du vill - bara du själv förstår hur vi människor fungerar. Gör du det kommer du lättare att förstå hur era kunder agerar och reagerar. Du får insikter som får dig att förstå vad försäljning egentligen handlar om.

## Del 3: Presentation av onlineutbildningen i försäljning

Här går jag igenom de tio stegen som utbildningen är uppbyggd på och som gör att du kommer öka dina chanser enormt att få till en affär med kunden.

Utbildningen innehåller både filmer, inlärningsmaterial, exempel från verkligheten, övningsuppgifter samt delprov.



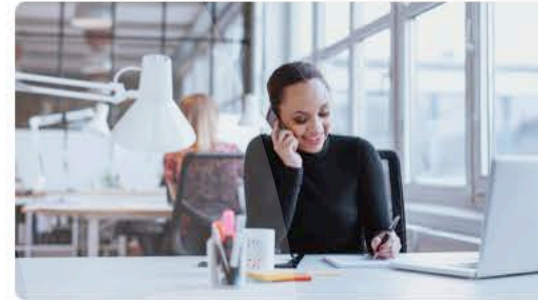


# Vad säljarna får träna på



## Vinsten för kunden

Hur de får kunden att inse värdet av det som de erbjuder dem.



## Boka möte

Hur de får kunderna att vilja träffa dem och boka ett möte med dem.



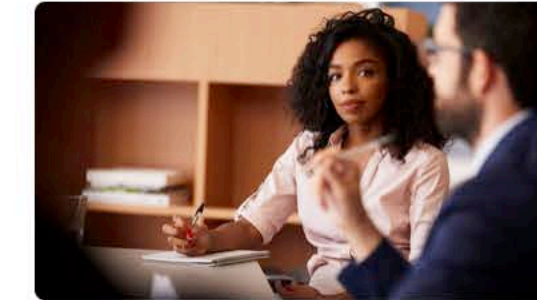
## Första mötet med kunden

Hur de snabbt skapar rätt stämning när de träffar kunden.



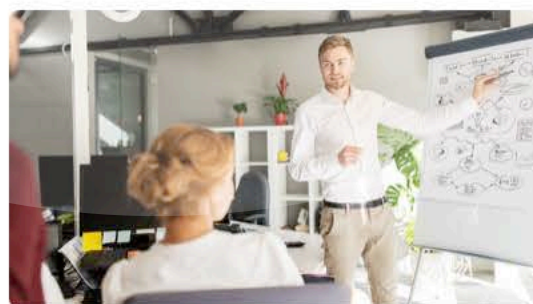
## Hantera invändningar

Hur de vänder kundens invändning till ett steg närmare en affär.



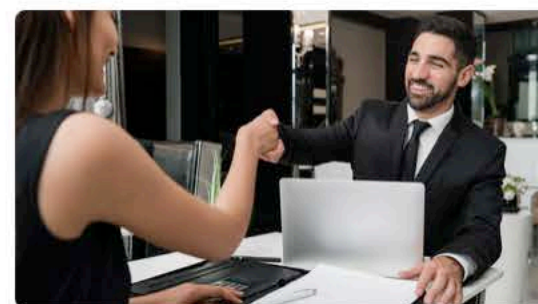
## Behovsanalysen

Hur de ställer rätt frågor för att kunna skapa ett bra erbjudande.



## Presentationen

12 tips som hjälper dem att göra en riktigt bra presentation.



## Avslutsteknik

Hur de skapar konkreta förslag som hjälper kunden fatta beslut.



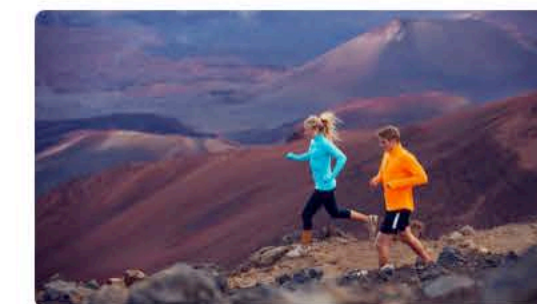
## Uppföljning

Hur de skapar en plan för att säkerställa en fortsatt bra relation.



## Att tänka på som säljare

Hur de planerar sin tid för att göra det som krävs för att lyckas.



## Den personliga vinsten

Hur de fortsätter att prestera på topp för att nå sina drömmars mål.



# Vad säljarna får med sig



Workbook

Diplom

# Investering

Detta ingår i utbildningen

- Föreläsning om försäljning i 2 timmar
- Personliga login och tillgång till onlineutbildningen under ett år
- Veckorapporter med säljarnas framsteg
- Två uppföljningstillfällen: efter halva utbildningen och vid examinationen
- Diplom till alla säljare som genomfört utbildningen
- Nerladdningsbar workbook

**Pris vid förfrågan - kontakta oss!**