



Positiv Salgspsykologi

MH BY MICHAEL HANSEN
PERSONLIGT LEDERSKAB



Hvorfor

Virksomheder køber ikke af virksomheder, mennesker køber af mennesker.

Skal et andet menneske købe noget af dig, så skal de først og fremmest se flere muligheder end problemer. Skal vi se muligheder, kræver det tillid, hvorfor vores udgangspunktet først og fremmest er at skabe en tillidsfuld relation ved hjælp af psykologiske værktøjer og modeller, bl.a. med indsigt i hjernens ”indretning”.

Derfor starter vi med dig selv inden vi går i gang med at lære dig de nyeste salgsmodellerne og salgsteknikkerne. På denne måde får du indsigt i, hvordan du med empati, autenticitet og nærvær kan skabe en tillidsfuld relation, så din kunde køber ind på dine ideer.



Udbytte

- Dine kunder ser flere muligheder end problemer efter jeres første møde
- Evne at skabe en dyb tillidsfuld relation ekstrem hurtigt overfor forskellige typologier
- Best-practice struktur for salgssamtalens 4 faser
- En unik evne til at behovsafdække og dermed øge merslag
- Mestre de 4 nøglediscipliner i salgshjulet
- Færdigheder til at designe din egen adfærd ift. hvordan vores hjerne er indrettet



Indhold af kursus

De 4 første faser i salgssamtalen

Hvordan forbereder du dig bedst muligt?

Hvordan kan præsenterer du selv og din virksomhed på en værdifuld måde overfor kunden?

Hvordan griber du kontaktfasen an
Hvad er intelligent small-talk.

Hvordan afdækker du kundens behov på en positiv og hensigtsmæssig måde?



Positiv salgspsykologi / værdibaseret salg:

Du lærer hvordan du spørge teknisk at motivere hen imod/lyst i stedet for væk fra/frygt.

Hjernen:

Indsigt i hjernens opbygning og hvordan vi kan bruge den viden til at designe den mest optimale salgsproces.

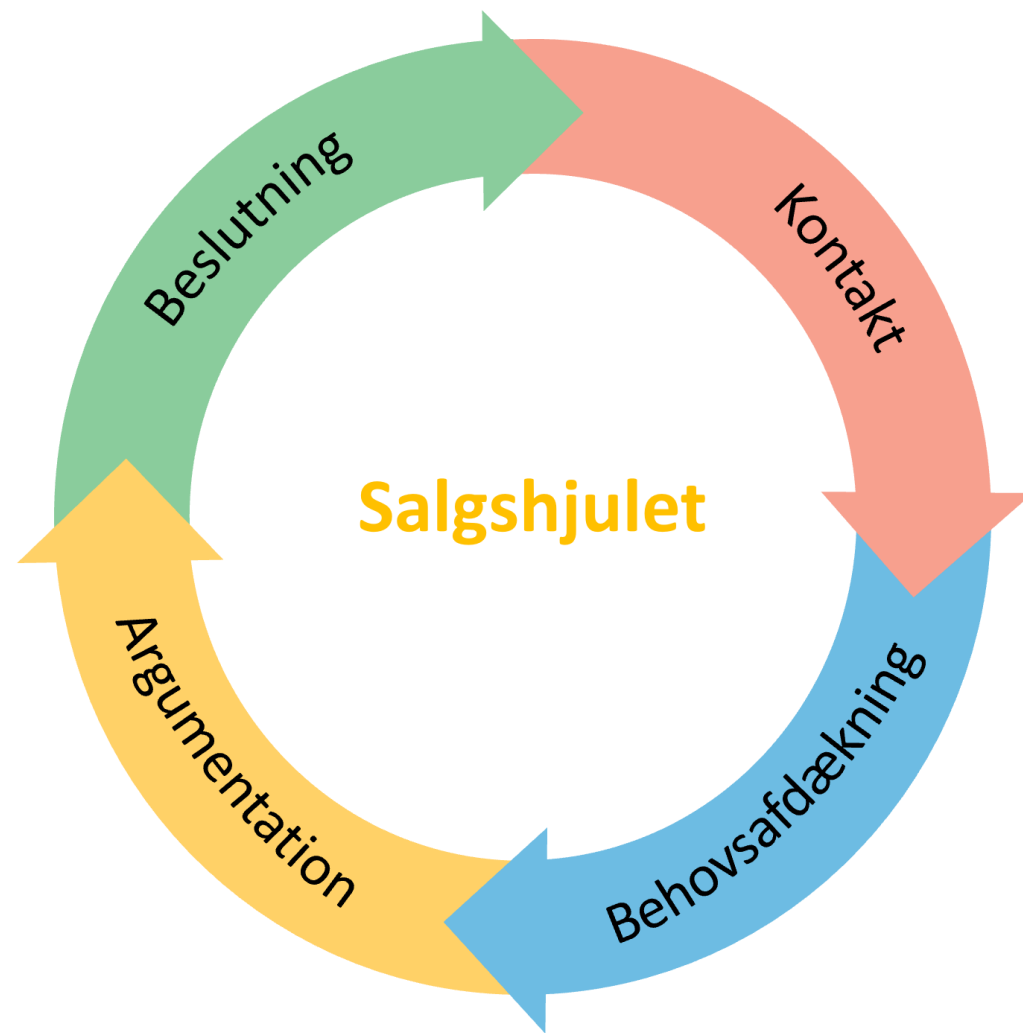
Introduktion til hjernens system 1 og system 2
Du lærer hvordan du gør salgsprocessen nemmere og hurtigere får et JA fra kunden.



Indhold af kursus

Mestre de 4 nøglediscipliner i salgshjulet

- Skab den dybe relation som ligger til grund for ethvert salg
- Find ud af hvad virkelig ønsker og skab merslag
- Vær forberedt på alle indvendinger
- Få lukket salget og underskrevet kontrakten





Kontakt os for en uforpligtende snak

 +45 6166 2670

 info@bymichaelhansen.com

Kontor/København & Karlslunde Strand

www.bymichaelhansen.com