

STRATEGIC SALES PITCH



"När alla säljmöten blev digitala märkte jag att min säljteknik inte var lika effektiv som förut, att bygga relationer, lyssna på kunden och ställa frågor. Nu ville kunden ha en säljpitch direkt innan de var villiga att gå vidare. Jag fick lära mig att förbereda mötena bättre, göra en kort genomtänkt säljpitch som fungerade på digitala säljmöten och att använda storytelling för att få med kunden. Att använda digital sales processen har gjort säljmötena kortare och effektivare. Säljtekniken med att få kunden att samskapa på digitala säljmöten gör att min hitrate har ökat."

PASSAR

Alla som är säljer lösningar och gör säljpitchar.

MÅL

Efter trainingen Kommer du att kunna:

- Förbereda en digital säljpitch
- Skapa en genomslagskraftig digital säljpitch
- Genomför en säljpitch på ett digitalt säljmöte
- Följa upp en säljpitch

Vill du öka din hitrate och vinna fler affärer i dina digitala säljprocesser? Vill du kunna på 2-3 minuter göra en säljpitch som får kunden att vilja lägga tid, pengar och resurser på dig och ditt företag? E-trainingen "Strategisk säljpitch" ger dig kunskaperna för att göra säljpitchar i en digital säljmiljö, verktyg och training. Du får personlig feedback på varje del i din säljpitch.

10 KUNSKAPER DU FÅR LÄRA DIG

- ✓ Hur en säljpitch skapar fler affärer
- ✓ Hur du bygger en säljpitch, steg för steg
- ✓ Hur och var du hittar informationen som behövs
- ✓ Hur du analyserar kundens utmaningar, mål och strategiska initiativ
- ✓ Hur du framför en säljpitch på ett digitalt säljmöte
- ✓ Hur du skapar en presentation av din säljpitch
- ✓ Hur du engagerar kunden i din säljpitch
- ✓ Hur du ställer frågor och får kunden att förbereda sig på mötet
- ✓ Hur du bokar kundmöten med nya kunder med din säljpitch på LinkedIn
- ✓ Hur du följer upp din säljpitch

Jens Edgren, VD på Sales Makeover



INNEHÅLL

- Kundens nya digitala köpresa
- Säljpitchens plats i säljprocessen
- Innehållet i en säljpitch
- Utmaning och smärta
- Idé
- Er som trovärdig partner
- Succéhistoria
- Call to action
- Research, hur och var hitta information
- Kundens utmaningar
- Kundens mål
- Kundens strategiska initiativ
- Kundens anledning att göra något nytt och deras smärta

- Hur du presenterar din säljpitch med hjälp av bilder
- Hur du framför en säljpitch på telefon, LinkedIn och mail
- Hur du bokar kundmötet
- Hur du följer upp en säljpitch med mail och telefon
- Extramaterial

E-training Strategisk säljpitch för digitala möten, e-training tar med uppgifter ca 2 timmar.

När du har klarat av alla uppgifter i trainingen och qui-zet får du ett fint E-training Strategisk säljpitch® diplom och kursintyg.

SÄLJVERKTYG

- ✓ Förberedelser
- ✓ Säljpitch
- ✓ Mall för presentation av säljpitch
- ✓ Sponsorbrev
- ✓ "Strength of salespitch" verktyg

FÅ MEST UT AV VÅRA E-TRAININGS

För att du ska få ut det mesta av denna e-training förslår vi att du kompletterar med ett urval av våra andra e-trainings och gör dem i följande ordning. Här följer några av våra rekommendationer för olika yrkesroller.

FÖR SÄLJARE

Ny som säljare ▶ Solution Selling Fundamentals ▶ **Strategic Sales Pitch** ▶ Solution Selling Advanced ▶ Social Selling ▶
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

FÖR SÄLJCHEFER

B2B Sales management ▶ Social Selling ▶
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

FÖR KEY ACCOUNT MANAGERS

KAM – Strategisk försäljning ▶ KAM – Leda kundteam ▶
Social Selling ▶ Konsten att boka kundmöten ▶
Konsten att förhandla ▶ Virtuella säljmöten ▶
Virtuella säljpresentationer

FÖR KONSULTER

Solution Selling för konsulter ▶ Social Selling ▶
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer



STRATEGIC SALES
PITCH

OM E-TRAININGEN

Salesmakeovers Strategisk säljpitch för digitala möten, e-training ger kunskaper som snabbt omsätts till nya säljförmågor.

Reflektion, Action, Kunskap (RAK)

Varje moment i e-trainingen innehåller flera korta videos, med instruktioner och mallar, texter och uppgifter samt en reflektion. Reflektionen delas med alla som gått e-trainingen eller inom din träningsgrupp (företagsanpassad e-training). Du får feedback på uppgifterna och reflektionerna från Salesmakeovers certifierade instruktörer. Trainingen avslutas med en quiz och praktiska uppgifter där du får tillämpa kunskaperna i ditt säljarbete.

SALES MAKEOVER

www.salesmakeover.se +46 08 651 2500 jens@salesmakeover.se