

THE ART OF COLD CALLING



"Jag hade svårt att boka upp möten med nya kunder, hade provat cold-calling men efter att har ringt hundratals samtal och knappt bokade några möten vill jag pröva nya vägar. Efter Prospecting trainingen gjorde jag först en profil över den perfekta kunden, sedan en story som väckte intresset och därefter använde jag både telefon, LinkedIn och mail för att få kontakt. Men genombrottet kom när jag började använda mitt nätverk för att bygga relationer med nya kunder. Hitrate ökade från 5% bokade möten till 50% på några veckor"

MÅLGRUPP

Alla säljare och konsulter som vill bygga upp en pipeline med nya kunder – som vill använda modern säljteknik för att göra prospekteringen effektivare och roligare.

MÅL

Tänk att du kan bygga upp din egen prospecting process, kunna använda olika kanaler och ta hjälp av ditt nätverk – så att du kan effektivt skapa nya affärs-



möjligheter för att nå ditt säljmål. Innebära om du vann din första affär snabbare?

Efter e-trainingen "The art of cold calling" kommer du att kunna boka fler kundmöten med nya och gamla kunder och öka din hitrate med över 50 %:

- Identifiera kunder och personer att kontakta
- Bygga ett intresseskapande samtalsmanus
- Använda flera sätt att boka möten, LinkedIn, telefon och mail
- Hantera invändningar
- Effektivt planera din tid för att hinna med prospektering
- Målstyra prospekteringen

10 KUNSKAPER DU FÅR LÄRA DIG

- ✓ Hur du bygger din perfekta prospecting process
- ✓ Hur du skapar den perfekta kundprofilen
- ✓ Hur du skapar perfekta samtalsmanus
- ✓ Vad och hur du hittar nya kunder
- ✓ Hur du planerar din tid och hinner med mötesbokning
- ✓ Hur du bokar möten på LinkedIn, telefon och mail
- ✓ Hur du bemöter och hanterar invändningar
- ✓ Hur du kommer förbi grindvakter som växeltelefonister och sekreterare
- ✓ Att mäta och följa upp resultat, sätta mål
- ✓ Dagliga rutiner och veckoplanering

Jens Edgren, VD på Sales Makeover



INNEHÅLL

- Prospektering, kunskapsutvärdering, mål och förväntningar
- Hur kundernas köpresa ser ut
- Hur kunderna använder LinkedIn och sociala media för att hitta leverantörer och få köprekommendationer
- Hur du bygger din prospecting process
- Bygga den perfekta kundprofilen
- Bygga ditt perfekta samtalsmanus
- Vad och hur du hittar kunder, några galna idéer
- Hur du kan använda events för att hitta kunder
- Hur du planerar din tid och hinner med mötesbokning
- Hur du bokar möten på LinkedIn, telefon och mail
- Hur du skapar säljkampanjer
- Hur du bemöter och hanterar invändningar
- Hur du kommer förbi grindvakter som växeltelefonister och sekreterare
- Hur du använder era marknadskampanjer för att boka möten

- Hur du skapar en positiv attityd och mental styrka
- Att mäta och följa upp resultat, sätta mål
- Dagliga rutiner och veckoplanering
- Tips och trix om hur du använder texter, videos och länkar för att göra så att inlägg och poster sprids
- Uppgifter för att komma igång med prospecting
- Feedback på din prospecting aktivitet
- Uppgifter för att komma igång med din prospektering samt feedback
- Boken "Konsten att boka kundmöten" av Jens Edgren

E-trainingen tar 4–6 timmar med alla uppgifter.

När du har klarat av alla uppgifter och quiz får du ett fint Prospektering - konsten att boka kundmöten® diplom och kursintyg.

SÄLJVERKTYG

- ✓ Säljmatrix för att hitta sin målgrupp
- ✓ Mall för att ta boka möten
- ✓ Mall för att hantera invändningar
- ✓ Mall för att skapa ett säljbudskap
- ✓ på telefon, mail och LinkedIn
- ✓ Succékriterier för målstyrning
- ✓ Mall för prospectingplanen
- ✓ Mall för LinkedIn-profilen
- ✓ Bonusmaterial med tips och trix

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 Basic ▶
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



THE ART OF
COLD CALLING

OM E-TRAININGEN

Salesmakeovers Prospektering - konsten att boka kundmöten 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 rollspel, 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