

VIRTUAL SALES MEETING

Digitala möten med verktyg som Teams, Zoom och Skype

"Alla mina säljmöten sker via Teams och Skype. Jag kände att de inte ledde framåt och insåg att min säljpitch inte var vass, att kunderna inte var förberedda på rätt sätt. Jag kände att de ofta checkade ut och det blev svårt att skapa en relation. Trainingen gav mig tips om vilken utrustning som jag behövde skaffa, hur jag bygger en pitch-story som väcker kundens intresse. Nu är mina digitala säljmöten mycket mer förberedda, min story är genomtänkt och jag går rakt på sak – vad vill jag att kunden skall ta ställning till!" Trots att mötena ofta bara är på 30 minuter kommer vi längre, kunden är förberedd på vad vi skall diskutera och vi avslutar ofta med en gemensam action plan. Det kan bli många korta Teams möten

och det gör att säljprocessen går snabbare. E-trainingen gav mig en spark i rätt riktning med mallar och idéer."

PASSAR

Säljare, chefer, säljstöd och konsulter som håller och medverkar på digitala säljmöten.

MÅL

Vill du skapa engagerande och interaktiva digitala säljmöten på Teams? Vill du att din kund skall bidra med sina behov och idéer och ta ansvar för en actionplan? Vill du behärska tekniken, hård och mjukvara, samt verktyg för att fånga idéer och göra en säljpitch-story som skapar intresse? Med dessa kunskaper kommer du kunna göra digitala säljmöten som får kunden att ta nästa steg i köprocessen.

Trenden är att allt fler säljmöten sker via digitala kanaler, kortare och med fler medverkande – oavsett var du och din kund finns geografiskt. När du och ditt team har lärt er behärska det digitala säljmötet har ni skaffat er en konkurrensfördel.

10 KUNSKAPER DU FÅR LÄRA DIG

- ✓ Hur du gör professionella digitala säljmöten
- ✓ Hur du skall bygga upp din pitch-story
- ✓ Hur du skall använda bild, ljud och ditt kroppsspråk för att engagera kunden
- ✓ Hur du bjuder in och förbereder dina digitala säljmöten
- ✓ Hur du får kunden att bidra med sina idéer via interaktiva verktyg
- ✓ Hur du ställer frågor
- ✓ Skaffa dig den rätta tekniska utrustningen
- ✓ Välja rätt mötesprogram och verktyg för att fånga input och feedback
- ✓ Lära dig använda online-säljmöten för att effektivisera försäljningen
- ✓ Hur du återkopplar till kunden efter den virtuella presentationen

Jens Edgren, VD på Sales Makeover



INNEHÅLL

- Hur ser kundens digitala köpresa ut?
- Hur skall du bygga upp din digitala säljprocess
- Lära dig hur du gör professionella digitala säljmöten steg för steg
- Skaffa dig teknisk utrustning, hård- och mjukvara
- Hur du bygger din egen digitala säljstudio
- Hur du skall använda bild, ljud och ditt kroppsspråk för att engagera kunden
- Hur du väljer rätt mötesprogram och verktyg för att fånga input och feedback
- Hur du bjuder in och förbereder dina digitala säljmöten
- När och hur skall använda powerpoint presentationer
- Hur du skall bygga upp din digitala pitch-story
- Hur du ställer frågor på digitala säljmöten

- Hur du får kunden att bidra med sina idéer via interaktiva verktyg
- Hur du får snabb återkoppling genom att använda delade anteckningar
- Hur du undviker att dina kunder checkar ut från mötet
- Hur du återkopplar till kunden efter den virtuella presentationen

Virtuella säljpresentationer®, digitala möten, e-training tar med uppgifter ca 4 timmar.

Virtuella säljpresentationer®, digitala möten, e-training tar med uppgifter ca 4 timmar.

SÄLJVERKTYG

- ✓ Checklista för val av hårdvara
- ✓ Checklista för val av mjukvara och mötesprogram
- ✓ Mall för online-pitch-story

- ✓ Mall för engagerande frågor
- ✓ Mall för uppföljning av det digitala säljmötet
- ✓ Utvärdering av dina digitala säljmöten
- ✓ Tidsplanering av dina digitala säljmöten

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](#)



VIRTUAL SALES
MEETING

OM E-TRAININGEN

Salesmakeovers **Virtuella säljpresentationer®**, digitala möten, e-training ger kunskaper som snabbt omsätts till nya säljförmågor.

– Kunskap, Action, Reflektion (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