



TBF CONSULTING
SKAP VEKST – SKAP SUKSESS

Kursplan:

"Hvordan bli en bedre selger"

09:00 – 09:15

Introduksjon og velkomst

- Presentasjon av kursholder og agenda
 - Målsetting for dagen
-

09:15 – 10:15

Salgsprosessen

- Gjennomgang av de seks trinnene i salgsprosessen:
 - Planlegging
 - Kontakt
 - Behovsanalyse
 - Argumentasjon/demo
 - Avslutning
 - Oppfølging
 - Eksempler og diskusjon
-

10:15 – 10:25

Pause (10 minutter)

10:25 – 11:25

Kommunikasjonsferdigheter og kundebehandling

- Teori om aktiv lytting, empatisk kommunikasjon og kundebehandling
 - Hvordan bygge relasjoner og forstå kundens behov
 - Eksempler og diskusjon
-

11:25 – 11:35

Pause (10 minutter)

11:35 – 12:15

Salgsteknikker og avslutning av salg

- Presentasjon av teknikker for effektiv closing
- Eksempler på hvordan håndtere innvendinger og skape en følelse av haster

TBF Consulting

Hennisandvegen 45, 2150 Årnes – Tel: 412 80 076 – E-post: post@tbfconsulting.no



TBF CONSULTING
SKAP VEKST – SKAP SUKSESS

12:15 – 13:15

Lunsjpause (60 minutter)

Etter lunsj:

13:15 – 14:15

Rollespill

- **Struktur:**
 - 10 minutter forberedelse
 - 3 runder á 10 minutter (selger, kunde og observatør)
 - 5 minutter tilbakemelding per runde
 - **Eksempler på scenarier:**
 - Kunde besøker en butikk for å kjøpe en ny PC
 - Bedriftskunde diskuterer en avtale om kontorrekvisita
 - Kunde vurderer bytte av mobilabonnement
 - Tilbakemeldinger og diskusjon i plenum
-

14:15 – 14:25

Pause (10 minutter)

14:25 – 15:10

Oppfølging og relasjonsbygging

- Strategier for oppfølging etter salg
 - Praktisk case-oppgave: Utvikle en enkel oppfølgingsplan
-

15:10 – 15:20

Pause (10 minutter)

15:20 – 16:00

Digitalisering i salg

- Hvordan bruke teknologi som støtte for salgsarbeid (CRM, automatisering)
 - Balanse mellom digitalisering og menneskelig kontakt
 - Diskusjon og tips
-

16:00 – 16:30

Oppsummering og avslutning

- Oppsummering av dagens læringspunkter
 - Spørsmål og refleksjon: Hvordan ta lærdommen i bruk
 - Takk for deltakelse og avslutning
-

Total varighet:

- **Før lunsj:** 3 timer (inkl. pauser)
- **Etter lunsj:** 3 timer (inkl. pauser)

TBF Consulting

Hennisandvegen 45, 2150 Årnes – Tel: 412 80 076 – E-post: post@tbfconsulting.no