

Öppen heldagsutbildning

Biologisk försäljning - så får du kunden att vilja köpa

Om du vill sluta sälja och få kunden att vilja köpa är detta utbildningen för dig. Under en heldag får du verktygen, strategierna och kunskapen som gör att kunderna kommer till dig i fortsättningen.

En av Sveriges absolut främsta experter på försäljning och ledarskap - Thomas Lundqvist - guidar dig genom den mänskliga hjärnans funktioner och berättar hur du kan använda de insikterna för att få kunden att vilja köpa av ditt företag.

Tar du eller din konkurrent chansen?

Utbildningen passar alla typer av försäljning samt både inom B2B och B2C. Den passar extra bra för alla som inte ser sig som säljare men de facto behöver sälja, exempelvis inom kundservice, konsulter och rådgivare.

Det här är en del av dagens innehåll

1 Så får du kunden att vilja köpa

Thomas guidar dig till en helt ny kunskapsnivå för att skapa vilja till köp. Hans "lagar" ger dig handfasta och konkreta råd som kan användas direkt i din verksamhet.

2 Lär dig hur kunden tänker

Dina nya kunskaper och tekniker gör att du förstår dina kunder bättre och kan agera väsentligt mer precist och avvägt.

3 Avslutsmetoder

Utbildningen ger dig konkreta handlingsplaner för det svåra momentet att stänga affären. Detta tycker tidigare deltagare är ett av de bästa momenten under utbildningsdagen.

4 Konkreta tips som ökar din försäljning direkt!

Under hela utbildningsdagen kommer du få en massa konkreta verktyg och idéer. Tidigare deltagare har direkt kunnat öka försäljningen, vissa med mer än 100 procent!

5 Personlig rådgivning

Ytterligare ett varför att boka denna utbildningsdag är den personliga support som ingår i utbildningen. Du har 30 dagar fri support via mail och telefon från Thomas personligen och det är unikt vid denna typ av utbildning.

Din investering: 5 995 kronor (exkl. moms). Datum: 13 februari i Stockholm.

Om
Thomas Lundqvist

Thomas är en av landets främsta experter på försäljning och ledarskap. Det unika med Thomas föreläsning är han ger dig nya kunskaper om "the human software". Du får lära dig hur du jobbar med försäljning på ett helt nytt sätt samt hur du får dina kunder att köpa dina varor och tjänster i högre omfattning.

Thomas Lundqvist är en erfaren ledarskapscoach, författare och företagsledare. Han är också en uppskattad föreläsare och inspiratör. Thomas har skrivit fem mycket uppskattade böcker.

Thomas har blivit nominerad till årets chef två år i rad. Därtill har han drivit företag - bland annat Junibacken - som rankats som en av Sveriges bästa arbetsplatser.

Läs mer på www.brainscan.se

