

Kommunikationsfabriken

- Ditt budskap når fram -

Säljstrategier, pepping och tips

Det personliga kundmötet är det viktigaste sättet för ett föreag att nå ut med sina tjänster och produkter. Det finns många teorier, tips och idéer om hur man ska göra och varför det går fel vid vissa tillfällen. Låt oss reda ut det!

Kommunikationsfabriken har tagit fram en serie säljtips och pepping för att få Dina medarbetare att nå ut till kunderna.

Säljpersonalen är oftast de som får mest säljträning och ändå kan de falla igenom på första intrycket. Det kan handla om enkla saker som felstavat kundnamn till kunskap, kläder och uttryck eller svårt få till avslut. Här finns hjälp att få!

All personal på ett företag är ambasadörer för verksamheten och bidrar med försäljningen samt nykundstillströmningen. Kommunikationsfabriken har även tips och råd för innesäljarna, administrativ personal och sist men definitivt inte minst för telefonister och receptionister.

Säljargument och strategier anpassas till Din verksamhet, produkter och kundkrets. Innehåll och idéer som förklarar det speciella i Ditt företag går vi igenom innan.

Anlita Kommunikationsfabriken för Kick-offen, morgonfikat/veckomötet, säljtutbildningen eller när det är dags att ta nya tag, för att få in friska idéer i företaget, tips, se nya infallsvinklar och öka engagemanget.

Kommunikationsfabriken

Gå in på www.komfab.se för mer information och skräddarsydd kommunikation eller mejla info@komfab.se

På hemsidan finns fler tjänster och produktblad om Visionsboken & strategier, Årsredovisningsmallen med Verksamhetsberättelse, PR, Events & Give aways m.fl.

www.komfab.se
- Ditt budskap når fram -

3 anledningar att köpa tjänsten

1. Säljarna och andra som möter kunder får tips och idéer för att få personliga relationer till kunderna.
2. Säljverktyg som gör att Din kundkrets känner sig unik. Om ute- och innesäljarna, växelns, receptionisterna m.fl möter kunden på ett korrekt sätt och gör rätt så ökar orderingången.
3. Med säljpepping får personalen ny energi och verktyg för att nå ut med företagets produkter och tjänster.



Mötet mellan kunden och Din personal är avgörande för om det ska bli affär och avslut. Med ny energi, tips och säljpepping blir det möjligt

Det här ingår

- Säljverktyg för säljarna
- Säljtänk till växelns, receptionisterna och andra som möter kunder
- Tips och idéer
- Affärs- och Avslutsstrategier
- Skapa personliga relationer till Din kundkrets
- Bearbeta befintliga kunder och prospekts på rätt sätt

Produktblad 2005:feb
Säljstrategier, säljpepping och tips