

BEMER – Säljutbildning

Luleå:	23 februari
Sundsvall	24 februari
Stockholm	13 april
Göteborg	1 juni
Oslo	2 juni

Kursen är kl 09-17 inkl fika och lunch

Sälj mer

eller varför inte få kunden att vilja köpa?

Denna dag kommer vi bl.a förmedla konkreta tips hur du jobbar inom sociala bevis, hur du ändrar en kunds köp-beteende, människans 6 mänskliga behov, ordets betydelse, hur du bygger din "hiss-pitch" och får variation i den. Hur tar du reda på vad kunden vill köpa så du vet hur du ska sälja? Hur skapar du dialog på kundens villkor istället för att sälja in det du tror kunden vill höra? Lär dig jobba med digital marknadsföring för att synas mer, kompetensförsörjning så du bygger ett starkare team samt hur du bygger ditt mod för att hitta vägar du inte normalt tar. Vad använder du för presentationsteknik? Detta är några av frågorna vi kommer gå igenom.

Var, när och hur kan du sälja en BEMER?

Denna utbildning är inte vilken säljutbildning som helst, utan det är en BEMER säljutbildning. BEMER är en unik produkt och vi ska göra BEMER känt genom att sälja den bättre och på denna utbildning är det endast folk som jobbar med BEMER som närvarar och fokus kommer såklart ligga på att förbättra sättet vi säljer så fler köper och även bygger växande team med action i. Vi ska kunna berätta om fördelarna med att använda en BEMER och varför de ska köpa en BEMER. Och hur förmedlar du en BEMER på kundens sätt, istället för att sälja på ditt sätt. Prata om det som gör att kunden vill köpa istället för att du säljer med andra ord.

Utdrag ur programmet

Praktiska övningar, konkreta säljtips baserade på forskning, hur undviker du kundens motståndsbeteenden "Fight, Flight, Freeze" och varför hamnar kunden där?

Kreativitet - Förstå vikten av att ord kan förändra verkligheten. Hur ställer du de rätta frågorna och säger de rätta orden. Sälj som ingen annan gör eller modellera en mästare, vad funkar för dig?

Erfarna kursledare och BEMER Partner

Erika Dickmark, GL och en av de BP vars organisation växer snabbast i Sverige nu. Erika är även leg. sjuksköterska och har jobbat som terapeut i 25 år. Stor inspiratör.

Johan Wanselius, BP+ med i nuläget 18 partners och engagerad företagare med erfarenhet inom sälj och bl.a VD för utbildningsföretaget Academy of Excellence där många av tipsen kommer från.

Investering: 2.000:- inkl moms

Anmälan till: johan.wanselius@bemermail.com

Välkommen med din anmälan, hoppas vi ses och tillsammans säljer mer!

Sagt från tidigare deltagare

"Bra konkreta tips om hur man bygger upp en försäljning + avslut, fått igång in fantasi, inspiration på många plan när det gäller Bemer"

"Mycket bra praktiska övningar, Bra djup som ger ökad förståelse, lagomstor grupp vilket ger bra dynamik"

"Bra med pitch, sociala medier, tydlighet"

"Ni kompletterar varandra, bra ämnen, Har fått många bra grejer och idéer efter den här dagen"

" Mycket bra presentation, bra övningar för oss som är nya, bra språkval o lätt att förstå"

