

# UTVECKLINGSPROGRAM INDUSTRIELL TEKNISK FÖRSÄLNING



**IB·RINGBY**

INDUSTRIAL TECHNICAL SALES TRAINING

# INDUSTRIELL TEKNISK FÖRSÄLJNING

**Är du säljande ingenjör eller tekniker? Vill du öka din försäljning?**

**Bli säkrare på kundbesöket? Korta ner din säljprocess?**

**Bli duktigare på att boka kundbesök?**

**Lära känna dina styrkor och svagheter som säljare och i ditt beteende?**

**Våga fråga efter affären? Bli bättre på behovsanalys?**

**Då är detta utvecklingsprogram för dig.**

Vad är det som skiljer vanliga säljkurser från detta utvecklingsprogram?

- En teknisk säljprocess är ofta mer komplex.
- Att gå från komponentförsäljning till modul eller projektförsäljning.
- Kunna hantera flera beslutsfattare.
- Säljprocessen kan vara längre, från veckor, månader till år.
- Mer individuell fokus på kursdeltagaren genom förstudien och begränsat antal vid kurs.
- Alla deltagare på kursen är säljande ingenjörer eller tekniker med en B2B säljprocess inom industri eller teknik.

En sammanfattning av kursprogrammet

- Förstudie
- Genomförande 2 dagars kurs
- 8 veckor individuell coachning
- Hel dags sammanfattning

Förstudie

- Enkäter skickas via webbaserat gränssnitt till den tekniska säljaren och chefen.
- Beteendeanalys utförs av deltagaren genom verktyget discuss®, webbaserat formulär.
- Intervjuer sker med säljaren och chefen.

Hemläxa

- 5 min företagspresentation ska förberedas utan hjälp av power point.
- 50 kunder(befintliga och nya) i en lista att boka kundbesök på efter kursens två dagar

Genomförande

Tvådagars kurs med följande innehåll:

- Attityd och motivation
- Beteende och drivkrafter
- Boka kundbesök
- En industriell och teknisk säljprocess övergripande
- Företagspresentation, övning
- Relationsbyggande, genom DISC teorin
- Kundkartläggning
- Behovsutveckling, övning; framtagning av lathund
- Kundenpassad argumentation, teknisk argumentation
- Hantera invändningar
- Läsa av köpsignaler
- Beslut
- Beslutsfaktoranalys, (KAM verktyg)
- Säljtavlan, prospekteringsmetodik

Coaching

- 8 veckor individuell coachning med uppgifter och utmaningar mellan samtalen till försäljningsingenjören.

Uppföljning/sammanfattning

- ½ dag via TEAMs, två månader efter kursens två genomförande dagar

## KURSDATUM 2024

M

27 - 28 Augusti

22 - 23 Oktober

## INVESTERING

Pris per deltagare 50 000 kr ex moms

Max 12 deltagare per tillfälle

Faktura på 10 dagar

## ÖVRIGT

Dokumentation i form av rapport på förstudien, beteende-analysrapport, samt kompendium till kursen.

Diplom erhålles under slutet av den sammanfattande heldagen.

Avrapportering på den tekniske säljarens framsteg, styrkor och svagheter efter kursen till uppdragsgivaren.

Kursgenomförande:

Antingen 2 dagar i konferensrum eller online

Lunch, fika och kursdokumentation ingår i kursavgiften

## FÖR ATT BOKA UPP DIN PLATS KONTAKTA:

### **Ib Ringby**

Tel: +46 (0)73 414 81 55

E-post: [ib@ringby.se](mailto:ib@ringby.se)

[www.ringby.se](http://www.ringby.se)



För kursplats kontakta säljare

## REFERENSER

Magnus Wahlström

Comptronic

070-755 02 30

Niklas Edholm KTR

Sweden AB

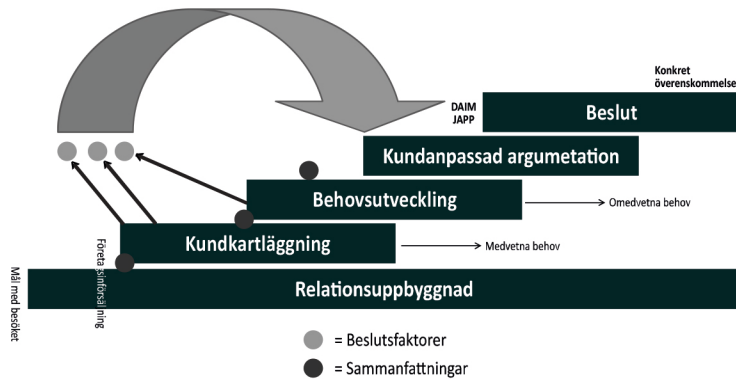
070-678 05 15

Krister Gröbacher

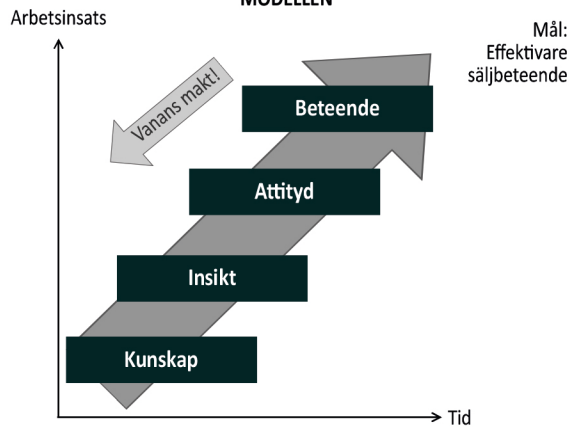
Atlas Copco CMT Sweden AB

070-246 41 46

## DE 5 STEGEN I ETT KUNDMÖTE



## MODELLEN



För att en vuxen person ska ändra sitt arbetsätt/beteende i försäljning krävs att man får mäta sin kunskap och erfarenhet. Framförallt bör man få insikt i hur man gör rätt och fel. När insikten infinner sig leder detta till en attitydförändring som till slut leder till ett ändrat beteende. Följer man inte dessa steg kommer de gamla vanorna att ligga kvar och hela utvecklingsprogrammet riskerar att gå förlorat som följd, vilket leder till förlorad utveckling, tid och inte minst pengar samt deltagarnas motivation. Genom Ib Ringby ABs rigorösa förstudie och pedagogiska genomförande samt individuella uppföljning försäkras ett konkret och livsbeständigt resultat på gruppen och individen.

