

STRATEGISK FÖRSÄLNING/KAM



IB·RINGBY

INDUSTRIAL TECHNICAL SALES TRAINING

STRATEGISK FÖRSÄLJNING/KAM

Vad krävs det av dagens försäljningsingenjörer och tekniker som går från AM till KAM roll?

Vilka utmaningar ställs du inför i dagens konkurrens utsatta marknad som storkunds/KAM säljare?

Vilka utmaningar kommer du att få den närmaste framtiden?

Hur ska du behålla dina kunder och utveckla dessa strategiska KAM konton?

Strategisk försäljning/KAM är ett utvecklingsprogram som riktar sig till dig som är en senior industriell/teknisk utesäljare som har ambitionen att ta ditt nästa steg med din och dina kunders affärer.

Utvecklingsprogrammet i korthet:

- Förstudie ½ dag
- Genomförande dag 1 & 2 2 dagar
- Coaching 4 tillfällen
- Genomförande 1 dag (dag 3)
- Mellan förstudie, genomförande, coaching samt genomförande antar du utmaningar/hemläxor som är kopplade till din utmaning som följs upp av mig som din coach. Detta skapar ett konkret resultat i din utveckling.

Innehåll i genomförande dagarna:

- Säljprocessen inklusive beslutsfaktorer
- AM och KAM rollen vad är skillnaden och verktygen som KAM jobbar med
- Beteende och drivkrafter psykologi och beteendevetenskap
- Mognadsgrader
- Beslutskraft
- Negativa beslutfaktorer
- Beslutsfaktoranalysen; strategisk försäljning/KAM verktyg inom strategisk industriell/teknisk försäljning
- Mellanhandsförsäljning
- Förhandlingsteknik anpassat för nationell till internationell förhandling för KAM rollen
- Värdeförsäljning/value based selling
- Strategisk omvärdsanalys/vilka kunder ska du prioritera?
- Pipelinehantering

KURSGENOMFÖRANDE DATUM

Kontakta Ib Ringby

INVESTERING

Pris per deltagare 50 000 kr
Max 12 deltagare per tillfälle
Faktura på 10 dagar

GENOMFÖRANDE (Online via Teams) eller

Kursgenomförande:
Beroende på var flest deltagare kommer ifrån bokas lämplig lokal i Stockholm med omnejd.

FÖR ATT BOKA UPP DIN PLATS KONTAKTA:

Ib Ringby
Konsult

ib@ringby.se
www.ringby.se
Tel +46 73 414 81 55



<https://www.linkedin.com/in/ib-ringby-8789462a/>

Vad ger detta utvecklingsprogram?

- Förstå och kunna tillämpa skillnaden mellan AM och KAM rollen
- Få en förmåga att kunna läsa av olika beslutsfattares personlighet genom DISC, beteendeteorier och anpassa sig till dem
- Lära sig förhandling på ett praktiskt sätt så du kan tillämpa förhandlingsteknik i dina förhandlingar som KAM
- Lära sig att välja ut rätt kund eller kunder att jobba på idag och i framtiden
- Arbeta med varje kund utifrån hur de definierar värde
- Kunna sammanfatta och driva komplexa affärer med många möten och beslutsfattare på ett tydligare sätt och driva projekt/affärer i mål snabbare
- Kvalificera olika projekt tydligare så du lägger tid på rätt projekt hos kund



SSAB



ESMA

emballator
VÄXJÖPLAST



NOTE
YOUR MANUFACTURING PARTNER

Lorem Ipsum

Sälj | Säljledarskap | Industriell Teknisk Försäljning | DISCUS®

Labrador Communications S.L. | Gläntastigen 141 | 186 53 Vallentuna | Org.nr NIF B93731628 | Momsreg.nr CIF ESB93731628

Mobil: +46 (0)73 414 81 55 | Email: ib@ringby.se

| Webb: www.ringby.se