

**The Sales
dojo**

IMPACT SALES



**Intensiv E-kurs på
12 veckor**



VIMENTIS

INNEHÅLL I KURSEN

03 **Introduktion**

04 **Om Programmet**

05 **Säljprocessen**

06 **Storyselling**

07 **Den digitala
Säljprocessen**

08 **Sammanfattning
Inlärningsprocessen**

09 **Sammanfattning**

Introduktion



Michel Laporte Godorn

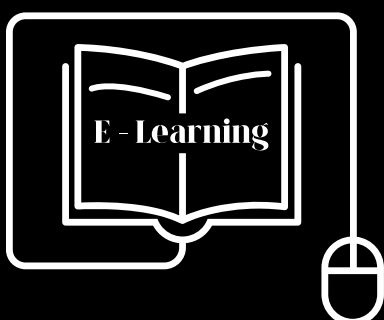
Välkommen till vår nya digitala E-kurs – ett program skapat för att hjälpa dig som vill utvecklas inom B2B-försäljning och ta din karriär till nya nivåer.

Under en 12-veckorsperiod kommer du att få verktygen som krävs för att bli högpresterande inom försäljning.

Detta genom struktur, personlig utveckling och kompetensutveckling som leder till fler affärer på långsikt.

I säljprogrammet kommer vi ta dig igenom hela säljprocessen, storyselling och digitala säljprocesser.

Vi har 3 starter nu i år, nästa start är **26e mars!**



12 VECKORS SÄLJPROGRAM

Säljprogrammet består utav en serie noggrant utformade videos, uppgifter/aktiviteter och mycket mer, där vi tar dig igenom de viktigaste momenten inom försäljning. Vare vecka får du nya uppgifter och utmaningar som kommer hjälpa dig att nå dina mål.

Det här får du idag!

Ett uppstarts möte i grupp

- **Informativa och sammanhängande video moduler som har en röd tråd med tillhörande utmaningar**
- **Över 75 utmaningar/aktiviteter som du kan jobba med!**
- **Tillgång till våran plattform via mobilen**
- **6 st Livesända gruppcoachningar på zoom**
- **Över 50+ utbildningsfilmer och det kommer mer!**
- **Exklusiv biljett till fysiskt evenemang i Göteborg**
- **Tillgång till all material under 12 månader**
- **One to one möte med en avslutningsplan för hur du ska gå vidare**
- **Vårkampanj! Allt detta för endast 995 kr i månaden ex moms i 12 månader Ord 1995/mån ex moms, **gäller endast mars ut.****
- **Alternativ 9995 kr ex moms, ordinarie pris 19995 kr ex moms.**



TIDSLINJE: SÄLJPROCESSEN

Steg 01

Prospektering- skapa en stark grund inför din mötesbokning

- Prospektering handlar om att identifiera och engagera potentiella kunder. Det är en grundläggande färdighet som innefattar marknadsanalys, identifiering av målgrupper, och användning av olika verktyg och metoder för att hitta potentiella kunder. Prospektering är avgörande för att skapa dig en stark och kvalitativ pipeline, vilket är grunden för all försäljning.

Steg 02

Mötesbokning Linkedin/telefon och mejl

- Vi kommer gå igenom en hel del fundamentala steg för att säkerställa att du bokar mer kvalificerade möten med potentiella kunder. Detta inkluderar att skapa engagerande inledande meddelanden. Här kommer du också få verktygen till att kunna boka möten utan att behöva ringa kalla samtal. Denna del är uppdelad i två video filmer.

Steg 03

Prestations- teknik för ett bättre möte

- Presentationsteknik innebär att framföra ditt budskap på ett klart och övertygande sätt. Det inkluderar hur du ska använda dig av kroppsspråk och tonläge. Här kommer du alltså få nycklarna till hur du ska agera under ett kundmöte för att fånga kundens intresse, för att dig vidare i säljprocessen och slutligen stänga affären.

Steg 04

Frågor och avslut för att sänga fler affärer

- Denna del fokuserar på att ställa rätt frågor för att förstå kundens behov för att skapa behovsmedvetenhet. Det vi kommer gå igenom är hur du ska styra konversationen, säkerställa behovet men också skapa förtoende och mycket mer.

Steg 05

implementa- tion och uppföljning

- Här får du lära dig hur du effektivt kan implementera lösningar för kunder och identifiera möjligheter för merförsäljning. Det handlar om att förstå hur du ska bygga långsiktiga relationer med kunder efter du har sålt dina produkter eller tjänster.

Steg 06

Summering utav säljprocessen

- Här kommer vi summera det vi har gått igenom i tidigare videofilmer samt hur vi ska gå vidare i processen.

SALES

6 PELARE INOM STORYSELLING

Steg 01

Introduktion till grunderna inom Storyselling

- Storyselling innebär att använda berättelser för att sälja produkter och tjänster. Det skapar en emotionell koppling till kunden och gör budskapet mer minnesvärt. Genom att väva in berättelser i säljpresentationer, kan du bättre illustrera värdet och differentiera dig från konkurrenterna.

Steg 02

Kommunikation och förtroende

- Förstå din marknad och få en överblick på vilken typ av information som är nödvändig för att förstå dina kunder. Samt hur du ska kommunicera med dina kunder på ett sätt som skapar ett högt förtroende för dig under dina kundmöten.

Steg 03

Personlighets-typer

- I detta avsnittet kommer vi gå igenom de olika personlighetstyper och hur du tillämpar kunskapen i försäljning för att skapa mer personligt anpassade försäljningsstrategier. Detta i sin tur kommer leda till bättre kundförståelse, starkare relationer och i slutändan fler stängda affärer.

Steg 04

Dantes inferno

- I Dantes inferno, utforskar vi djupet av storyselling inom försäljning och dess påverkan att kunna förmedla indirekta budskap till kunden. Vi lyfter fram vikten av att skapa en pitch som inte ens känns som en pitch, där det bästa säljet sker subtilt och skapar en omedelbar positiv känsla hos mottagaren.

Steg 05

Frågor på djupet

- Fördjupning inom frågetekniken i säljprocessen involverar användning av olika frågetyper för att förstå och engagera kunder. Här kommer vi gå igenom steg för steg hur du kan implementera dessa frågor för att bygga relationer och förstå kundens behov inför ett köp.

Steg 06

Pitch & presentation

- Dyk djupt in i konsten att effektivisera din säljpitch och presentation genom att använda storyselling. Denna teknik förbättrar inte bara kvaliteten på era presentationer utan gör dem också mer minnesvärda och engagerande för era potentiella kunder.

DEN DIGITALA SÄLJPROCESSEN

-
- Steg 01** **Sälja med Video**
- Betydelsen av att använda Video för att öka Försäljningen och korta ner säljprocessen
 - I det här avsnittet kommer vi att utforska varför det är så viktigt att använda video för att öka försäljningen och hur det effektiviserar säljprocessen. Dessutom kommer jag att gå in på mer detaljer om några av de bästa videoverktygen som finns tillgängliga idag.
- Steg 02** **Maximera LinkedIn**
- Optimera LinkedIn för att Utöka din kunds bas.
 - I detta avsnitt kommer vi att utforska hur du kan komma igång med din LinkedIn-profil men även hur du använder plattformen för att hitta nya leads och potentiella kunder.
- Steg 03** **Content marketing**
- Viktigt att komma ihåg vid försäljning: Content marketing
 - Inom försäljning är det avgörande att använda content marketing på rätt sätt för att nå ut till din målgrupp. I det här avsnittet kommer vi att gå igenom vad som är viktigt att tänka på, samt vad du bör undvika för att uppnå bästa möjliga resultat.
- Steg 04** **Video träning**
- Här kommer jag dela med mig tips och råd för hur du ska bli bättre på att skapa videofilmer.
 - I den här modulen så kommer vi gå igenom övergripande vad en säljstrategi ska innehålla. Vi kommer även gå in på hur du implementerar en strategi för din egna personliga utveckling. Genom att tillämpa dessa principer som modulen innehåller kan du skapa en säljprocess som inte bara når dina säljmål utan även främjar personlig tillväxt och välmående.
- Steg 05** **Sälj strategi och planering**

Låt oss gå igenom hur vi kombinerar de olika delarna i programmet för att skapa en grym och lärorik upplevelse:

- **Video filmer för Visuell Inläring**

Dessa videos är utformade för att visa exempel, strategier och tekniker som underlättar inlärningsprocessen.

- **PDF-filer för Detaljerad Studie**

PDF-filer som kompletterar videorna. Dessa filer möjliggör studier i din egna takt och erbjuder detaljerade förklaringar samt steg-för-steg-instruktioner för hur du ska ta dig vidare i processen.

- **Frågor och Uppgifter för Aktivt Lärande**

Inte nog med det: tänk dig att ditt lärande inte är passivt. Istället engageras du genom frågor och uppgifter som utmanar dig att tänka kritiskt och tillämpa dina kunskaper. Genom praktiska övningar kommer du utmanas, vilket hjälper dig att sätta dina kunskaper på prov.

- **One to one möte efter avslutad program**

Efter hela 12 veckor så kommer vi ta ett one to one möte där jag som coach kommer att ge dig den feedbacken som du behöver för att utvecklas. Vi kommer att identifiera dina utmaningar, stärka dina svagheter samt bygga på dina styrkor för att du skall bli bättre på försäljning.

- **Livesända Gruppsessioner för Gemenskap och Nätverkande**

Vi har även livesända gruppsessioner där du kan interagera och diskutera med andra som lär sig samma ämne. Du kan dela erfarenheter, ställa frågor och dra nytta av andras framgångar och utmaningar. Detta fördjupar inte bara din inlärningsprocessen utan även skapar en känsla av gemenskap och nätverkande.

Genom att kombinera dessa olika metoder erbjuder vi en balanserad och heltäckande utbildningsupplevelse. Du har möjlighet att ta till dig information på olika sätt, tillämpa dina kunskaper, reflektera över erfarenheter samt få personlig vägledning. Allt detta kommer att säkerställa att du utvecklas och lyckas inom försäljning!



VIMENTIS

The Sales dojo - Impact Sales

Starta din resa tillsammans med mig Michel Laporte Godorn och ett dussin andra driva personer som vill vässa sitt sälj.

Under en period av 12 veckor kommer vi gå igenom de viktigaste momenten inom försäljning som kommer forma din framtid. **Boka in ditt digitala möte med mig redag idag!**



[CLICK HERE](#)



+46 707831199



michel.l.godorn@vimentis.se



Parea Coworking space



<https://www.vimentis.se>