

Utesäljare

KURSPLAN

Kapitel 1: Introduktion till fältsäljrollen

- ✓ Vad är en Utesäljare? — definition, ansvarsområden och arbetsuppgifter
- ✓ Ute- vs. innesälj — skillnader, för- och nackdelar
- ✓ Fältets roll i försäljningskedjan — hur fältarbetet kompletterar övriga säljaktiviteter
- ✓ Branscher och produktområden — typiska verksamheter och marknadssegment för Utesäljare
- ✓ Egenskaper och kompetenser — vad krävs för att bli en framgångsrik Utesäljare?

Kapitel 2: Förberedelse och planering

- ✓ Mål och strategier — att sätta tydliga, mätbara mål för fältarbetet
- ✓ Segmentering och målgruppsanalys — för att effektivt rikta sina insatser
- ✓ Planering av dags- och ruttplanering — logistik och optimal resursanvändning
- ✓ Produktkunskap och säljargument — hur man förbereder sig för att möta kundens behov
- ✓ Verktyg och utrustning — digitala hjälpmedel, CRM-system och annan utrustning

Kapitel 3: Säljteknik och samtalsfärdigheter

- ✓ Grundläggande säljtekniker — behovsanalys, lyssnande och frågaskapande
- ✓ Presentation och argumentation — övertygande kommunikation på plats hos kunden
- ✓ Bygga förtroende och relation — att skapa långsiktiga kundrelationer
- ✓ Hantering av invändningar — att bemöta och vända invändningar till möjligheter
- ✓ Att avsluta affären — olika avslutstekniker för att säkerställa köp

Kapitel 4: Att skapa och upprätthålla kundrelationer

- ✓ Kundvård och uppföljning — vikten av långsiktigt relationsbyggande
- ✓ CRM- och uppföljningsverktyg — att dokumentera och analysera kundkontakter
- ✓ Kundnöjdhet och referenser — hur nöjda kunder kan bli ambassadörer
- ✓ Proaktivt försäljningsarbete — att identifiera nya behov och affärsmöjligheter
- ✓ Bygga tillitsfulla partnerskap — strategier för lojalitet och återkommande affärer

Kapitel 5: Utmaningar och att hantera motgångar

- ✓ Tålamod och uthållighet — att inte ge upp vid motgångar
- ✓ Att hantera motstånd och missnöje — kommunikativa knep för att vända negativa situationer
- ✓ Etik och integritet — att sälja på ett ansvarsfullt och hållbart sätt
- ✓ Stresshantering och motivation — självreglering i ett krävande fältarbete
- ✓ Reflektion och utveckling — kontinuerlig förbättring av säljmetodiken

Kapitel 6: Digitala verktyg, teknik och framtid

- ✓ CRM och säljsystem — digitala möjligheter för effektivare fältsälj
- ✓ Mobilappar och digitala hjälpmedel — att arbeta smartare på fältet
- ✓ Dataanalys och rapportering — att mäta och följa upp sin prestation
- ✓ Trender inom fältsälj och framtidens yrke — AI, automatisering och nya arbetsmetoder
- ✓ Karriär och vidareutveckling — att bygga en framgångsrik långsiktig säljkarriär