

Innesäljare

KURSPLAN

Kapitel 1: Introduktion till rollen som innesäljare

- ✓ Syfte och mål
Vad innebär rollen som innesäljare? Hur bidrar du till företagets tillväxt och kundnöjdhet?
- ✓ Den moderna rollen inom säljorganisationen
Skillnaden mellan innesälj och utesälj. Hur innesäljare samarbetar med övriga delar av sälj- och marknadsteamet.
- ✓ Vad förväntas av en innesäljare?
Kunskaper, attityder och beteenden som krävs för framgång.
- ✓ Mål för deltagaren
Att utveckla en professionell säljstrategi och förbättra kundrelationer.

Kapitel 2: Att bygga och stärka kundrelationer

- ✓ Stärka kundrelationer genom kommunikativ kompetens
Aktivt lyssnande, behovsanalys och anpassad kommunikation.
- ✓ Best practices för innesäljare
Effektiv telefon- och e-postkommunikation, personlig kontakt, och digitala verktyg.
- ✓ Utveckling av kundrelationer
Hur man skapar långsiktigt förtroende och lojalitet.
- ✓ Kundsegmentering och målgruppsinriktad försäljning
Fokuserade insatser för olika kundtyper.

Kapitel 3: Merförsäljning och uppsökande aktiviteter

- ✓ Tekniker för merförsäljning
Cross-selling, upselling och värdehöjande frågor.
- ✓ Strategier för proaktivt uppsökande arbete
Hur man identifierar nya möjligheter och initierar samtal.
- ✓ Planering och genomförande av uppsökande kampanjer
Verktyg, tidsplanering och uppföljning.
- ✓ Att hantera invändningar och skapa tillit
Hur du bemöter funderingar och bygger relation under samtalet.

Kapitel 4: Samarbete och personlig utveckling

- ✓ Innesäljarens samarbete med övriga säljteamet
Gemensamma mål, informationsutbyte och att arbeta mot försäljningsmål.
- ✓ Att utveckla dig själv som innesäljare
Kontinuerlig kompetensutveckling, självreflektion och feedback.
- ✓ Motivationsfrågor och att hantera utmaningar
Så håller du motivationen uppe och hanterar frustration.
- ✓ Strategier för att bli en mer professionell och självsäker säljare

Kapitel 5: Karriär, yrkesliv och långsiktig utveckling

- ✓ Din karriär som innesäljare
Möjligheter till avancemang och specialisering.
- ✓ Att arbeta med säljstrategi och mål
Sätta mål och mäta framgång.
- ✓ Nätverkande och branschkontakter
Hur du bygger ett nätverk för karriärutveckling.
- ✓ Framtidens innesäljare
Digitalisering, automation och nya möjligheter inom branschen.