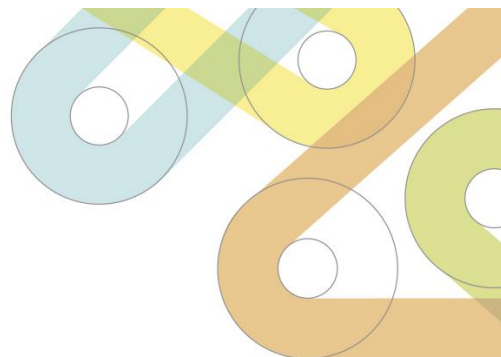


SIK

Smart Industri Kalmar län



Inbjudan till utbildning

Försäljning och förhandling B2B - 1 dag

Datum - plats/platser:

- 2018-06-15**, Kalmar (IUC - Utbildningslokalen)
- 2018-06-20**, Oskarshamn (Nova – Lokal Jupiter)
- 2018-06-27**, Nybro (Pukeberg – Sliperiet)
- 2018-06-28**, Västervik (Campus – Lokal Häfsö)

Tid: 08.00-16.00

Sista anmälningdag

- Kalmar**, 2018-05-31
- Oskarshamn**, 2018-06-04
- Nybro**, 2018-06-11
- Västervik**, 2018-06-12

För vem? Den som vill ha grundläggande kunskaper om försäljning och förhandling.

Förkunskaper: Inga förkunskaper krävs

Innehåll:

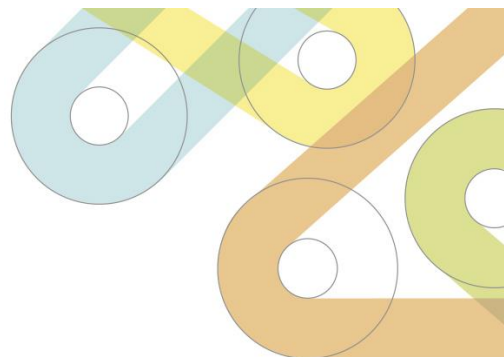
Teori och förberedelse

- Att tolka och förstå sin motpart rätt.
- Att se världen genom den andres ögon.
- Grundläggande kommunikationsprinciper.
- Att presentera sig själv i tal och skrift.
- Att skriva säljbrev.
- Marknadsundersökning, omvärldsbevakning och marknadsanalys.



SIK

Smart Industri Kalmar län



Att mötas

Social kompetens, gränsen mellan personlig och privat.

Kroppsspråk.

Osynliga gränser, ordlösa budskap.

Presentationsteknik.

Diskussion, reflektion och övningar och workshop.

Att sälja

Grundläggande försäljningstekniker.

Argumentation, avslutsteknik.

Uppföljning.

Diskussion, reflektion, övningar med workshop.

Anmälan gör ni på följande länk:

<https://goo.gl/forms/rLVxnrPnevDdW4Y2>

Information

Notera att utbildningen är maximerad till 20 personer per utbildningstillfälle och ort och vi förbehåller oss rätten att ställa in utbildningar på orter där vi får för få anmälningar. Detta görs då två veckor före planerad utbildning.

Kursdeltagare ordnar fika och lunch på egen hand.

För mer information kontakta:

Ulf Lidberg Projektledare ulf.lidberg@iuc-kalmar.se 073 - 093 53 35	Anders Olofsson Bitr. projektledare anders.olofsson@iuc-kalmar.se 070 - 862 59 90	Camilla Nordin Projektadministratör camilla.nordin@monsteras.se 070 - 557 54 43
---	---	---