



Påbyggnadsutbildning på "Säljande kundservice "

(1 dag)

Deltagare:

För dig som har kundkontakter som har gått Säljande kundservice eller liknande utbildning.

Innehåll:

- Säljandets framgångsfaktorer – vad gör att vi blir framgångsrika i våra samtal?
- Uppdatering kring olika samtalssituationer och hur uttrycka sig positivt och mer serviceminded
- Att argumentera för sin produkt/tjänst – grunder i konsten att presentera sitt företag(storytelling) och sin produkt/tjänst
- Prishantering – våga hantera prisdiskussioner på ett professionellt sätt
- Effektiv påverkan genom frågeteknik – fördjupning i tekniken
- Att avsluta samtalet på ett positivt sätt

Tid och plats:

- Kontakta Lonia för mer information

Investering:

- 4 500:- inkl kursmaterial, lunch och pauskaffe.

Anmälan kan göras till:

Tfn: 073 – 600 80 40

info@lonia.se

lotta.nissbrandt@lonia.se

www.lonia.se