



Námskeið fyrir þig

Haust 2009

- hentar t.d. fyrir þá sem starfa við sölu og sölutengda þjónustu í fyrirtækjum

Nýjar hugmyndir í sölumennsku og þjónustu
5. nóvember

-að gera sitt besta á hverjum degi

-viðskiptavinur vill ekki láta selja sér en vill gjarnan kaupa

-söluhringurinn

-viðskiptatryggð

-viðhorf og viðmót sölumanns

-að koma sér í sölustuð

-mótbáru

Nýjar hugmyndir í sölumennsku og þjónustu - að gera sitt besta á hverjum degi

5. nóvember kl. 8:30 – 11:30

Árangur í sölumennsku og nútíma sölutækni byggja á því að seljandinn sé virkur og geri sér grein fyrir því að árangur hans er undir honum sjálfum kominn, ekki viðskiptavininum eða fyrirtækinu sem hann vinnur hjá. Viðskiptavinir vilja ekki láta selja sér en þeir vilja gjarnan kaupa. Sölufolk selur ekki aðeins vörur og þjónustu heldur líka viðhorf og trú á framtíðina. Góður sölumaður er alltaf í "stuði", trúir á sjálfan sig og þá vöru eða þjónustu sem hann selur viðskiptavininum. Þetta á ekki síst við þegar þeir eru með vindinn í fangið. Kynntar verða nýjar hugmyndir í sölumennsku og þjónustu við viðskiptavini.

Meðal þess sem tekið verður fyrir er:

- Söluhringurinn, sölufundurinn og hvernig sölumenn gera sig eftirminnilega?
- Hvernig vilja viðskiptavinir láta koma fram við sig?
- Hvernig skapast viðskiptatryggð?
- Mótbáru - hvaða mótbáru eru raunverulegar og hvernig tókum við á þeim?
- Viðhorf og viðmót sölumanns og aðra árangursríka þætti.
- Að koma sér í sölustuð og gera sitt besta
- Framkoma, viðmót og afstaðan til viðskiptavinarins skiptir sífellt meira máli.
- Í harðri samkeppni um hylli neytenda geta ýmis smáatriði ráðið úrslitum um það hvaða orðspor fer af þjónustu fyrirtækis.

Gisli Blöndal. Gisli býr yfir 20 ára reynslu í námskeiðhaldi og 40 ára reynslu í sölu og þjónustu. Hann hefur starfað sjálfstætt sem ráðgjafi, námskeiðshaldari og fyrirlsari jafnframt því að annast almenningsstengsl og ýmis átaksverkefni. Hann hefur m.a. leiðbeint á námskeiðum hjá Endurmenntunarstofnun Háskóla Íslands, Símennt, Leiðtogaskólanum og fjölda fyrirtækja og stofnana. Gisli er þekktur fyrir léttu og hressilega framgöngu og hann talar gjarnan tæpitungulaust um menn og málefni.

Leiðbeinandi:

Tími: 8:30 - 11:30

Verð: kr. 5.900,- (kr. 2.950,- greitt úr Starfsmenntasjóðnum*)

Haldið á 9. hæð í Húsi verslunarinnar

Skráning: linda@fis.is

*** Þeir starfsmenn fyrirtækja sem eru í VR fá sjálfkrafa styrk úr Starfsmenntasjóði verslunarinnar þegar þeir sækja námskeið hjá FÍS ef stigaeign er fyrir hendi.**



Heimilisfang: Hús verslunarinnar, 103 Reykjavík
Sími: 588 8910 • Fax: 568 8441
netfang: fis@fis.is

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.