



# Professionell försäljning

Försäljning är en viktig del av en förening eller ett företag för att kunna nå bärkraft. Kursen ger dig som deltagare teoretiska och praktiska perspektiv för att bättre lyckas i din roll som säljare och nå resultat. Kursen vänder sig till organisationer, föreningar, förbund och enskilda personer som arbetar med idrott och vill uppdatera och utveckla sig själv och/eller den organisation man arbetar i.

## Syfte

Det övergripande syftet med kursen är att du ska utveckla kunskaper om försäljning och förhandling samt ges tillfälle att träna på att agera professionellt och effektivt i olika försäljnings- och förhandlingssituationer.

## Innehåll

- Vad är försäljning?
- Enkel och komplex försäljning
- Skapa affärsdokument
- SPIN-metodiken som försäljningsmetodik
- Kundstrategier i teori och praktik
- Säljarens roll i säljsamtalet
- Konsten att påverka upplevda behov
- Grundläggande utformning av avtal och offerter
- Förhandlingstekniker och parter
- Att bygga långsiktiga kundrelationer i praktiken
- Övningar och rollspel i försäljnings- och förhandlingssituationer
- Coaching

## Omfattning och genomförande

Kursen kan genomföras som såväl enstaka föreläsningar som i ett helt kursblock. Föreläsning varvas med diskussioner, rollspel och case.

## Om Caddie Sport&Business AB

Caddie erbjuder tjänster och kunskap inom marknadsföring och affärsutveckling. Caddie driver sedan 2006 en yrkeshögskoleutbildning inom sportmarknadsföring och är väl anlitade föreläsare vid universitet och yrkeshögskolor.

## Kontaktuppgifter

Martin Andersson  
Telefon: 0703-64 03 22  
Mail: [martin.andersson@caddie.se](mailto:martin.andersson@caddie.se)

Frans Fransson  
Telefon: 0709-14 41 87  
Mail: [frans.fransson@caddie.se](mailto:frans.fransson@caddie.se)

Kontakta oss för offert eller om ni vill diskutera vilka insatser vi skulle kunna göra för er utbildning eller företag. Besök oss gärna på [www.caddie.se](http://www.caddie.se) för att ta del av våra kompetensområden.