

Frukost-
föreläsning/
minikurs

11/10

För medlemmar
i Väsby Promotion

Vad har du för säljstil?

– din säljstil påverkar din kommunikation

Vad är då vitsen med att förstå säljstilar? Jo, du har i dagsläget ett unikt sätt att sälja på och du har dolda strängar på din lyra. Så med hjälp av 50-års forskning kan du dels få förståelse för vad som är unikt i ditt nuvarande sätt att sälja och dels lära dig anpassa ditt sätt att kommunicera, så att det passar kundens sätt att köpa.

Stämmer nedanstående in på dig?

- Träffar du kunder med jämna mellanrum, men du når inte i mål med de affärer du önskar?
- Har du erfarenhet, är påläst och "klickar" med vissa kunder, men inte med andra?

- Vill du att det ska bli lättare att kommunicera med kunder?
- Vill du få möjlighet att testa din egen säljstil?

På denna minikurs får du:

- Kunskap om olika säljstilar
- Förståelse för kunders köpstilar
- Verktyg att utveckla din kommunikation i säljsammanhang
- Möjlighet att göra ditt eget SÄLJSTILSTEST

Varmt välkommen!

ANMÄL DIG HÄR!

Datum: Tisdag 11 oktober

Kl: Frukost 07.30, föreläsning 08.00-09.30

Plats: Väsby Promotions Lounge, Kanalvägen 10 C, 3 tr, Upplands Väsby

Anmäl dig senast 10 oktober. Begränsat antal platser.

Kostnadsfritt. För medlemmar i Väsby Promotion. Vid "no-show" debiteras 150 kr.

Läs mer här:
meanttomind.se



Föreläsare

Paula Söderström har arbetat med försäljning sedan 2001 inom såväl B2C och B2B. Hon har lärt sig säljyrket från grunden. Med över 1000 genomförda affärer vet hon vad försäljning innebär och vikten av att kontakta tillräckligt många potentiella kunder för att nå bra resultat. Paula är grundare av Meant To Mind AB, som hjälper konsulter, tekniker, ingenjörer etc. att identifiera de obehagskänslor som hämmar dem i deras dagliga arbete.

Meant To Mind
CHANGING BEHAVIORS