



Utbildning i **Avancerad säljteknik och Ekonomiska budskap**

Värdefull säljutbildning för erfarna och ambitiösa säljare o chefer av sjukvårdsprodukter som vill bli ännu bättre

Att påvisa och implementera betydelsefulla produktfördelar och avgörande ekonomiska argument till viktiga beslutsfattare är inte lätt. Den ekonomiska situationen för många regioner, sjukhus och kliniker blir tuffare och tuffare och "priset" får en större och större betydelse. *Detta skapar ett gyllene tillfälle för säljare med god säljteknik att "sälja in" bl.a. positiva ekonomiska argument.*

Upplägg m.m.

Utbildningen består av teori, uppgifter och flera helt realistiska och utmanande rollspel utifrån deltagarens "egna" produkter. Utbildningsmaterial ingår. Utbildningens längd är 2 dagar. Maximalt 6 st. deltagare.

Innehåll

Säljsamtalet

(mycket kort repetition)

Avancerad säljteknik

Att argumentera extra kraftfullt och övertygande (men med bibehållen ödmjukhet!)

Ekonomiska budskap

Att skapa, "klinikkonkretisera" och implementera ekonomiska budskap

Retorik/Presentationsteknik (kort)

Att bli ännu bättre på att få kunden att lyssna på dig



Plats och Tid

Stockholm (centrala), den 27 – 28 juni.

Kostnad

Kostnad för hela säljutbildningen (2 dagar) totalt 9.500 SEK/deltagare + moms.
Förtäring (fika och lunch) ingår.

Om inte angivet datum och/eller ort passar så kan utbildningen även genomföras på annat datum/ort enligt era önskemål. För anmälan, preliminär (icke bindande) intresseanmälan, offert eller mer information, kontakta Conny Forsell.

Vidarebefordra gärna denna information inom ditt företag.

Conny Forsell
Vårsåsongen -24

MEDWIND

Tel 0705-11 00 58 (+46 705110058)

E-post conny.forsell@medwind.se

MEDWIND® hjälper sedan 1996
medicintekniska företag att utveckla
försäljning, marknadsföring o personal

