

Att sälja transporter och logistiktjänster

Att sälja logistiktjänster bygger förutom kunskapen om transporter och logistik mycket på snabbhet, flexibilitet och kreativitet. Det gäller att på ett säljande sätt i telefon eller vid besök hos kunden presentera bra lösningar och skapa mervärden

MÅLGRUPP

Inne- som utesäljare och kundtjänst/trafik

MÅL

Deltagarna ska efter genomförd utbildning ha fått träning i att presentera och sälja idéer som utvecklar merförsäljning

INNEHÅLL

- vad krävs av en säljare i dag, vilka gör man affärer med?
- att lägga upp ett säljande samtal, struktur
- att boka och genomföra kundbesök
- kommunikation
- att presentera och sälja idéer som utvecklar samarbetet, merförsäljning

Vi tränar, analyserar och diskuterar praktikfall, gärna deltagarnas egna

TID OCH PLATS

26-27 maj, Hotel Gothia, Göteborg

2-3 november, Lovik Konferens, Stockholm/Lidingö

Dag 1: kl 10:00 – 18:00

Dag 2: kl 08:30 – 16:30

KURSAVGIFT

Medlem: 4.900:-, icke medlem: 6.100:-, exkl moms och logi. Lunch och kaffe ingår

FÖRELÄSARE

Extern föreläsare i samarbete med TransportGruppen. För att på bästa sätt anpassa utbildningen tar föreläsaren kontakt med varje deltagare före kursstart

SISTA ANMÄLNINGSDAG

26 april, 1 oktober