

Dansk Maskinhandlerforening Akademi

Salgstræning og jura – Rollen som professionel rådgiver



Salgstræning i DM-Akademi

Formål

Kurset vil fokusere på den enkeltes styrker og muligheder, for at kunne rådgive omkring produkter/serviceløsninger, samt fremme og opbygge præferencer overfor kunden.

Deltagerne vil få indsigt i en lang række praktiske modeller/værktøjer til at udvikle rollen som professionel rådgiver.

Kurset har således overordnet fokus på:

- At udvikle egen forståelse for hvordan "værdier" tilbydes kunden
- At udvikle kompetencer til at identificere kundens situation og behov
- Pris – og forhandlingsteknikker
- Indsigt i relevant jura omkring køb, salg og markedsføring

Kursusform

Kurset er opbygget omkring aktiv indlæring i form af gruppearbejde, videoøvelser, individuelle præsentationer, forberedelse, diskussioner og instruktørens præsentation af metoder, modeller og teorier.

Varighed

Kurset er et tredages kursus. Der er mulighed for at overnatte i forbindelse med kurset.

Der vil være en kort pause hver time, hvor der evt. kan telefoneres. Mobiltelefoner skal være slukket udenfor pauserne.

Udbytte af kurset

Kurset tager udgangspunkt i en række modeller, som du efter kurset vil kunne bruge i dit daglige arbejde. De primære modeller er:

- Produktorienteret contra kundeorienteret
- Udvikling af holdbare og bæredygtige konkurrencefordele
- Spørgsmål – Teknikker
- Lytning
- Den rådgivende proces
- Prisforhandlingsmodel
- Præsenterer egenskaber og udbytter
- Planlægning
- Grundlæggende jura

Det todages salgskursus vil blive afholdt på Hovborg Kro (Holmeåvej 2, 6682 Hovborg), hvor deltagerne skal overnatte mellem dag 1 og dag 2, da kurset disse to dage afvikles som internatkursus.

Tredje kursusdag afholdes ved Dansk Maskinhandlerforening, sekretariatet i Kolding (Kokholm 3A – 6000 Kolding) – Indgang A – lokale K1.

Der er mulighed for at kurset kan deles i to kurser et salgskursus bestående af to dage og et endags jurakursus.

Følgende opkræves af Dansk Maskinhandlerforening:

For tredages kursus

Forplejning, en overnatning og materiale kr. 3050,-

Hvis der ønskes overnatning i enkeltværelse, skal der tillægges kr. 250,- pr. person.

For todages salgskursus:

Forplejning, en overnatning og materiale kr. 2.150,-

Hvis der ønskes overnatning i enkeltværelse, skal der tillægges kr. 250,- pr. person.

For endags jurakursus:

Forplejning og materiale kr. 1.000,-

Ønsker man en ekstra overnatning på Hovborg Kro er prisen kr. 675,- for et enkeltværelse eller Hotel Scandic i Kolding - 200 meter fra sekretariatet er prisen for enkeltværelse kr. 790,- og for dobbeltværelse kr. 990,-

Alle priser er eksklusiv moms.

Målgrupper for kurset

- Nye sælgere/salgskonsulenter
- Juniorsælgere
- Eksisterende sælgere som ønsker et "fresh-up"
- Salgschefer
- Butiksansatte (med ansvar for f.eks. salg af serviceløsninger have/park maskiner m.m.)

Grundlæggende i litteratur

Deltagerne får udleveret en personlig kursusmappe med undervisningsmateriale og værktøjer.

Undervisere

Direktør/HD Michael Husfeldt og som gæstelærer i jura er advokat Eva Kaya.

Dag 1 – Salgskursus

Salgsprocessen og rådgivning

Formål:

At deltageren får viden og træning omkring salgsprocessen opdelt i før, under og efter salget. At forstå egen rolle som rådgiver i et kundeorienteret perspektiv - og kan se værdien af strukturerede metoder, til at analysere behov og levere kundeværdier.

Mål

Deltagerne bliver bevidste og trænet i konkrete metoder indenfor spørgeteknikker, rådgivning og prisforhandlinger.

Aktiviteter:

Marketing og salg i vores branche

- Kort og godt om grundlæggende marketing
- Markedet, konkurrence og konkurrenter
- Målgrupper og segmentering
- Hvordan udvikles en salgsstrategi
- Udvikling af vedholdende/bæredygtige konkurrencefordele

Produktorienteret contra kundeorienteret

- Hvad er en produktorienteret adfærd
- Hvad er en kundeorienteret adfærd
- Konkurrencekraft i et kundesegment

Salgsprocessen

- Før salget
- Under salget
- Efter salget

Spørgeteknikker

- Teori og metoder
- Træning og udvikling

Dag 2 – Salgskursus

Professionel rådgivning og prisforhandling

Formål:

At give deltageren træning og indsigt i egen rolle som professionel rådgiver og forhandler.

Mål:

At skabe struktur og sammenhæng i rollen som rådgiver – at kunne arbejde målrettet og struktureret med forskellige værktøjer og metoder inden for professionelt salg og rådgivning.

Aktiviteter:

Forstå kundens behov

- Lytning
- Rådgivende proces
- Egenskaber, fordele og kundens udbytte
- Udvikling af spørgsmål til den rådgivende proces
- Træning i den rådgivende proces

Prisforhandlingsmodel

- Pris/værdi for kunden
- Hvordan forbereder man en forhandlingssituation
- Prisforhandlingsmodel
- Træning i prisforhandlinger

Dag 3 – Jurakursus

Erhvervsret – jura

Formål

At give deltageren et overordnet indblik og viden omkring relevant lovgivning, som er gældende, når man er beskæftiget med salg, markedsføring og rådgivning af maskiner til landbrug, maskinstationer, institutioner m.m.

Mål:

At deltageren er bevist omkring, hvilke juridiske forhold man skal være opmærksom på i salgsprocessen før, under og efter salget/handlen er gennemført.

Markedsføringsloven

- God markedsføringsskik
- Vildledende og utilbørlig markedsføring

Aftaleloven

- Ugyldige aftaler

Købeloven

- Købeaftalens indgåelse
- Opfyldelse af aftalen
- Misligholdelse, herunder forsinkelser
- Fejl og mangler
- Ophævelse af aftalen
- Garanti og reklamationsret

Produktansvar

- Melleghandleransvar

Anden relevant lovgivning

- Insolvens / betalingsstandsning / konkurs
- Inkasso, herunder ”den forenklede inkassoprocedure”