



## Strukturerad försäljning och smarta erbjudanden – ett program för företag i Skåne Sydost

Hur väcker jag kundens intresse och hur hävdar jag mig i konkurrensen? Hur påverkas priset när jag går från ordermottagare till aktiv säljare? Programmet *Strukturerad försäljning och smarta erbjudanden Skåne Sydost* vänder sig till små/medelstora industriföretag som vill gå från att vara legotillverkare, till att bli proaktiv och driva sin egen utveckling och sälja in uppdrag med goda marginaler. Du får också stöd av en coach på plats på ditt företag, för att driva på utvecklingen och ta fram en plan för det säljarbete och den affärsutveckling som måste till. Många legotillverkare beskriver på hemsidan sin verksamhet utifrån vilka maskiner som finns i verkstaden. En bättre strategi är att beskriva det unika värde företaget skapat för enskilda kunder och berätta vad man levererat i några av sina mest lyckade och uppskattade projekt.

### Programmets nätverksträffar

Datum och tid	Innehåll
Havdag våren 2017	Introduktion till programmet och kartlägga - hur kunden skapar värde
Havdag våren 2017	Tänka nytt – vad innebär tjänstelogik samt vilka emotionella värden skapar erbjudandet hos kundens kund?
Havdag våren 2017	Paketera - hur kan ni skapa ett nytt erbjudande med tjänstelogik?
Havdag våren 2017	Sälja - vad behövs för att kunna sälja det nya erbjudandet?
Havdag våren 2017	Skapa kontinuitet - säkra fortsättningen mot uthållig förmåga att skapa nya erbjudanden.
Havdag hösten 2017	Uppföljningsmöte - Erfarenhetsutbyte i nätverket. Vad ska jag sälja och hur beskriver jag mitt erbjudande?

**Obs! begränsat antal platser, först till kvarn gäller.**

**Kostnad:** 12 000 SEK ex moms för nätverksträffar och 24 timmars coaching ute på företaget.

**Kontaktperson:** Frida Tibblin Citron, [frida@iucsyd.se](mailto:frida@iucsyd.se) eller 0761 443381.