



# Säljande service - skapa din egen högkonjunktur



## Seminarie för ute- och innesäljare samt företagsledare i små, tillverkande industrier

**Dag:** Torsdagen den 7 november  
**Tid:** kl. 12-16.30 lunch mellan 12-12.30  
**Plats:** Träcentrum, Framtidsvägen 1, Nässjö  
**Pris:** 1 450 kr/deltagare exkl. moms. I priset ingår fika och lunch.  
*Meddela ev. specialkost vid anmälan. 2 personer eller fler från samma företag erhåller 20% rabatt på deltagaravgiften.*

### Program:

- Vad kostar en dålig sälj/service- insats?
- Orsaker till varför vi brister (Humör, vanor, erfarenhet, självförtroende, kultur, sinnesstämning, kunskap m.m.)
- Vinnande kommunikation (verbal –vad vi säger, para verbalt –hur vi talar, icke verbalt – kroppsspråk)
- Ge kunden en positiv chock – vad gör att kunden kommer tillbaka
- Att göra en behovsanalys (OKOK)
- Att bemöta invändningar
- Individuell kundbehandling
- Gör det svårt för konkurrenterna

### Information & Anmälan

Du skickar din anmälan till Kristina Fagerström, Träcentrum kristina@tracentrum.se senast den 25 oktober 2013.

### PG Wettsjö



**Lyssna till en inspiratör i världsklass. Oavsett om PG Wettsjö genomför en kort föreläsning eller en längre utbildningsprocess så förför han sin publik med en osedvanlig talang som talare.**

PG är utan tvekan en av Sveriges bästa utbildare med både bred och djupkompetens inom ett flertal ämnesområden. Vill du bli motiverad, inspirerad, få många tankeställare och dessutom skapa fantastiska resultat, då är PG Wettsjö rätt person. PG måste upplevas live. Vi tors lova många skratt men också många tänkvärda reflektioner.

PG är en underbar retoriker som finner den viktiga kärnan i sitt budskap. Med entusiasm, humor och gedigen erfarenhet lyckas han trollbinda sin publik. PG har förmågan att genomföra alltifrån kortare föreläsningar till långa utbildningsprocesser med samma

kvalitet, engagemang och smittande goda humör.

I över femton år har PG inspirerat och utbildat svenskt näringsliv, myndigheter och organisationer. Han har drivit flera av landets tyngre försäljnings- och kundserviceprocesser. PG har tagit fram flera modeller och strategier som idag används av flera ledande säljorganisationer. Att hans teorier fungerar i praktiken bevisar inte minst att hans eget utbildningsföretag EQP erhöi Dagens Industris gasellpris. Med över 1500 föreläsningar inom sina kärnämnen tillhör PG den klick som kan kallas för mycket erfaren utbildare.

*En investering för framtiden*



Seminarier genomförs av Coachningsprojektet inom Träregion Småland