

SÄLJA MERVÄRDE MED SPIN-METODEN



Effektivisera din säljprocess – lyssna!

Genom att ställa rätt frågor får du information som du använder i ditt erbjudande med tydliga mervärden för kunden

Metodik

SPIN-metoden är en beprövad säljmodell som fungerar i all typ av försäljning, framför allt när komplexiteten är hög.

Du lär dig att identifiera alla involverade i beslutsprocessen och hur du utvecklar kundvärden beroende på kundens problem. Vid försäljning av tekniska produkter är det viktigt att fokusera på mervärde för kunden istället för tekniska detaljer.

Skapa värde för ditt erbjudande så undviker du prisdiskussioner. Du särskiljer din produkt när du kan peka på mervärden för olika personer och/eller användare hos kunden. Då minskar påverkan från konkurrenterna eftersom ni inte erbjuder samma sak!

Utbildningen är företagsspecifik där vi utvecklar dina säljfrågor och mervärden för dina kunder.

SPIN-metoden

En framgångsrik säljmetod som ger resultat. Bygger på fyra steg innan lösningen presenteras:

- 1 Situationsanalys
- 2 Probleminventering
- 3 Innebörd av problemen
- 4 Behovsanalys

Lösningen presenteras med fokus på mervärde för kunden:

egenskap – fördel – innebörd
feature – advantage – benefit

För mer information
Anne Thingvall

0705 – 559387

anne.thingvall@etanova.se