

# Impact Training – för större genomslag



## Sales performance – Snabbt förbättrad säljeffektivitet i utvalda affärer

Ibland uppstår kortsiktiga behov i verksamheten som inte kan lösas genom en mer långsiktig utvecklingsplan. För att täcka detta behov finns Impact Training. Syftet med detta tvådagarsprogram är att åstadkomma snabba förbättringar i säljarbetet inom specifika områden som t.ex:

- Säljsamtal, den enda kontakten med kunden
- Strategi, det övergripande arbetet med kunden, med ett flertal kontakter under en period eller fram till dess att ordern är lagt
- Säljplanering, planera arbetet inom ett segment, dvs. för ett visst antal kunder

## Vad är det som gör vår Impact Training så effektiv?

- Träningen tar utgångspunkt i deltagarnas vardagliga arbetssätt och syftar till att utveckla detta. Vi strävar inte efter stora förändringar, utan efter viktiga förbättringar.
- Träningen baseras på deltagarnas kunskap och erfarenheter. Det innebär att träningen är konkret och praktisk och därigenom upplevs som motiverande och stimulerande för deltagarna.
- Metoden har en direkt koppling till aktuella problemområden i försäljningen (produkter, kunder etc.) och är därför ett meningsfullt och konkret stöd i deltagarnas dagliga arbete.
- Träningen syftar till att hantera konkreta kundsituationer som deltagaren möter i sin vardag. Deltagarna står därmed väl förberedda när de möter

## MERCURI international

Mercuri International gör det varje år möjligt för företag i över 50 länder att bli mer effektiva när det kommer till försäljning och ledarskap. Vi arbetar såväl lokalt som globalt och erbjuder våra kunder både kundanpassade lösningar och branschexpertis. Vi låter resultat växa genom människor och ger er de verktyg och processer som krävs för att ni ska kunna tackla era försäljningsutmaningar.

[LÄS MER](#)

### ANVÄNDBARA LÄNKAR

[Data- och](#)

[integritetspolicy](#)

### FÖLJ OSS



Please upgrade to a [supported browser](#) to get a reCAPTCHA challenge.

[Why is this happening to me?](#)