

Säljutveckling



Säljutveckling för stabil säljkultur

En av de största utmaningarna för säljorganisationer är att kunna utveckla ett långsiktigt samarbete med kunder och behålla kundnöjdheten på samma höga nivå som man inledningsvis hade. För att lyckas med det krävs en del kompetenser som vi har stort fokus på i våra kurser. Inom säljutveckling arbetar vi bland annat med att hjälpa säljare att öka sin förmåga att proaktivt inleda och driva säljprocesser, öka sin förståelse för vad som skapar resultat inom försäljning samt att vid rätt tillfälle öka försäljningen till befintliga kunder, antingen med upselling eller cross-selling. Den här typen av säljutveckling säkerställer att samarbetet fortsätter att vara lönsamt både för kunden och säljaren.

I grund och botten gäller det även att etablera en positiv och stabil säljkultur i gruppen eller teamet. Det kan man åstadkomma genom att säljarna samverkar i försäljningsarbetet. Vi tillhandahåller högklassiga verktyg till alla säljare så att de kan få en gemensam struktur och öka förutsättningarna att lyckas med att höja intäkterna och säkra avdelningarnas långsiktiga utveckling. Säljutveckling riktar sig även till ledningen i en säljorganisation som får stöd till att skapa en långsiktig tillväxt.

Läs mer om hur vi kan jobba skräddarsytt med din organisation inom försäljning:

[SKRÄDDARSYDDA LÖSNINGAR](#)

Se våra öppna utbildningar inom försäljning:

[ÖPPNA UTBILDNINGAR](#)

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?](#)