

## Bra att veta

### Tid

Programmet startar med en analys av företaget. Träffarna äger rum vid cirka 6 tillfällen. Parallellt sker individuell coaching.

### Avgift

10 000 kr exkl moms per företag. Avgiften är starkt subventionerad tack vare finansiering från Almi, Region Kronoberg, kommunerna i Kronoberg och EU. Programmets värde är ca 60 000 kr exkl moms.

### Plats

Träffarna sker på olika platser och ibland även hos de deltagande företagen.

### För mer information kontakta:

Elisabet Forslund, Almi 0470-70 74 04.

### Vad har liknande program inspirerat till?

#### Röster från tidigare deltagare.

”Vi arbetar mer strukturerat med vår försäljning nu. Väljer ut vilka kunder vi vill ha och lägger upp en plan för hur och när vi skall kontakta dom.”

”Efter vårt deltagande i programmet har vi fått en samsyn bland våra säljare hur viktigt varumärket är och att varenda liten detalj är viktig. Tex att även fakturan och orderbekräftelsen är en del av vårt varumärke.”

# Sälj

Tillväxtprogram för företag som vill utveckla sin försäljning och marknadsföring

En investering för framtiden



växarena 2.0

almi



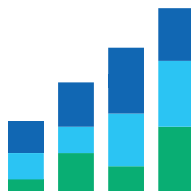
## Skulle du vilja öka din försäljning?

Får du inte den plats på marknaden som dina produkter eller tjänster förtjänar? Det här programmet vänder sig till företag i Kronobergs län som vill öka sin försäljning. Vi söker företag som vill växla upp sitt marknads- och försäljningsarbete.

Programmet förmedlar kunskap, inspiration och erfarenheter inom områdena marknadsföring och försäljning. Syftet är att du ska känna dig motiverad, inspirerad och rustad att bli mer entusiastisk och framgångsrik i ditt marknads- och säljarbete.

## Mål

- Öka din försäljning.
- Öka marketens kännedom om ditt erbjudande.
- Nå den market du förtjänar.
- Skapa ett varumärke som står för det du vill.
- Skapa gott rykte och nöjdare kunder.



## Innehåll

Programmet inleds med en analys. Programmet innehåller cirka 6 träffar under ca ett halvår med olika teman som rör marknadsföring och försäljning. På träffarna varvas teoretiska inslag med grupparbeten och öppna diskussioner mellan deltagarna. Under programmets gång skapar varje deltagande företag en aktivitetsplan för det kommande försäljnings- och marknadsföringsarbetet.

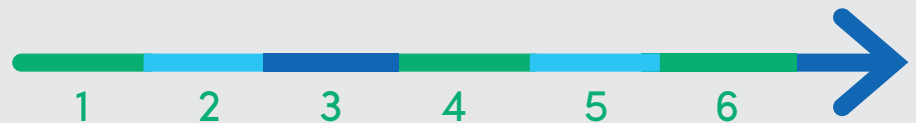
## Tillväxtprogram

Vid cirka sex träffar, får du kunskap, tips, idéer och verktyg för att lyckas med din försäljning och marknadsföring.

### Exempel på innehåll:

- Hur ser min affärsplan ut? Vilken potential har denna?
- Vilken säljkanal skall man välja?
- Vilket är mitt värdeerbjudande till kunderna?
- Hur utvecklar jag min säljförmåga?
- Hur ser min säljprocess ut?
- Produkt- market- och kundanalys.
- Var i värdekedjan befinner man sig med sitt erbjudande?
- Vad står mitt varumärke för?
- Är det rätt målgrupp?

### Programmets olika delar



1. Grundläggande om försäljning
2. EFN-analys
3. Säljsamtalet Avancerad fsg
4. Jag som säljare?
5. Varumärket
6. Eftermarket