



Johan Dahl Utveckling

Säljutveckling i världsklass

Sälj mindre

- och dubbla Din försäljning!

Alla säljer. Alltid. Men traditionella säljmetoder håller inte längre. Så här får du fler och nöjdare kunder utan att det känns "säljigt"

Alla företag har i grunden två huvuduppgifter som avgör deras framgång; att leverera det som säljs och att sälja det som ska levereras. Många företag är duktiga på sitt "hantverk", d.v.s. att producera och leverera sina produkter och tjänster. Skälet till att företagen inte går bättre än vad de gör – och här finns ofta enorm potential – är att de inte är lika bra på försäljning. Glädjande är att det inte handlar om talang eller medfödda egenskaper utan om kunskaper, attityder, vanor och beteenden.

Innehåll

- 3 vanliga hinder till ökad försäljning – därför lyfter det inte "på riktigt"
- Framgångsfaktorer – hur gör de allra bästa?
- 7 steg till att dramatiskt öka försäljningen – så här gör Du!

För vem?

För Dig som har kundkontakter – säljare, säljchef, kundservice, konsult, mäklare, företagare etc.

Kommentarer

- Ett fantastiskt bra seminarium. Jag har varit på så många säljseminarier – men du toppade.
- Betyg på Johan Dahl som föreläsare på en femgradig skala = 10!!
- Ordet försäljning fick en annan innebörd. Det blev inspirerande, lättsamt och enkelt.



Alla säljer. Alltid.

Frågan är bara vilka resultat du får och vilka resultat du vill ha.

Johan Dahl

Föreläsare, författare och förändrare som hjälper människor och företag att **må bra och gå bra.**

Johan har startat och drivit ett tiotal bolag, rekryterat rätt och rekryterat fel, nått framgångar och stött på motgångar.

Idag är han en efterfrågad föreläsare, utbildare och coach inom försäljning, professionell och personlig utveckling och han bidrar till resultat som både känns i kroppen och som syns på sista raden.



Kontakt

Tel 0709-10 43 00

E-post johan@jdu.se

Web www.jdu.se

