

MARKNADSFÖRING & FÖRSÄLJNING



B2B

VÄSSA MARKNADSFÖRINGEN OCH ÖKA FÖRSÄLJNINGEN

Det här är en utbildning för dig som vill lära dig grundläggande marknadsföring. Du lär dig hur du praktiskt går till väga för att vässa er marknadsföring och därmed öka er försäljning. Vi går igenom olika metoder och modeller, som steg för steg visar dig olika moment inom marknadsföring, och kopplar detta till försäljningen.

UR INNEHÅLLET

- Vad innebär marknadsföring i praktiken?
- Öka försäljningen med rätt marknadsföring
- Olika analyser som ger kontroll och kunskap
- Vilka är er kunder?
- Omvärldsanalys
- Kundfördelar och kundnytta

**Sälj mer
med rätt
marknads-
föring**



UTBILDNINGENS MÅL

Utbildningen lär dig de grundläggande momenten inom marknadsföring, kopplat till att öka försäljningen.

Du lär dig bl a:

- vad marknadsföring innebär
- hur ni kan arbeta med marknadsföring
- sambanden mellan marknadsföring och försäljning
- att göra olika marknadsanalyser
- att identifiera era målgrupper
- ta fram era kundfördelar
- hur ni håller er à-jour med omvärld och konkurrenter

FÖR VEM ÄR UTBILDNINGEN?

Utbildningen vänder sig till företag som säljer till andra företag, dvs arbetar B2B.

Utbildningen är grundläggande och passar för dig som är ny i din roll som säljare och/eller marknadsförare.

Den passar även för dig som arbetat i yrket en tid och behöver fräscha upp dina kunskaper.

Du kan t ex vara:

- Försäljningschef
- Säljare
- Innesäljare
- Marknadsassistent
- Egenföretagare med kundinriktad yrkesroll
- M fl

UPPLÄGG

Vi kommer att gå igenom de grundläggande momenten inom marknadsföring, kopplat till försäljning B2B.

Målsättningen är att ge dig verktyg och kunskaper som leder till ökad försäljning.

Teori och föreläsning blandas med praktiska diskussioner och övningar.

Du får även möjlighet att öva och reflektera med utgångspunkt från din egen verksamhet.

HÅLLTIDER

09.00 Registrering, kaffe & smörgås

09.15 Utbildningen inleds

12.00 Lunch

14.00 Eftermiddagskaffe

16.30 Utbildningen är avslutad

Anmäl dig på
hjärtum.se



KURSLEDARE

Erik Sundberg

Erik är en erfaren utbildare inom marknadsföring, försäljning och kommunikation. Han har under hela sitt yrkesliv arbetat med marknadsföring och försäljning B2B i alla dess former.

Med sitt stora kunnande inom området är Erik en kursledare som vet vad han pratar om. Han har dessutom förmågan att lära ut på ett pedagogiskt och informativt sätt.

Han är bl a utbildad i marknadskommunikation vid Affärshögskolan samt diplomerad informatör.

PROGRAM

MARKNADSFÖRING & FÖRSÄLJNING

1 DAG

MARKNADSFÖRING OCH FÖRSÄLJNING

- Vad är och hur hänger marknadsföring och försäljning ihop?
- En modell som förklarar sambanden mellan marknadsföring, försäljning, kundservice och merförsäljning
- Marknad och försäljning i konstant förändring

INTRESSENTANALYS

- Aktörer som har intresse av och påverkar företaget
- Genomgång av intressentmodellen

KÖPRESAN

- Resan från ett behov till genomfört köp
- Återköp och nöjda kunder
- Situationsanpassning - var i kundresan befinner sig kunden?
- På kundens villkor - förstå dennes behov
- Köpsituationen

MÅLGRUPPER

- Vilka är era kunder?
- Hur påverkar deras storlek, geografi, bransch osv?
- Vilka problem och behov har de?
- Vilken befattning har de du har kontakt med?
Kan de fatta beslut?

OMVÄRLDEN

- Omvärldsanalys, PEST-analys
- Företagens behov
- Så arbetar du praktiskt med behovsanalys i marknads- och säljarbetet

KUNDNYTTA & KUNDVÄRDE

- Mervärden / USP
- Vilka kundfördelar och vilken kundnytta får era kunder av er?

NULÄGESANALYS

- SWOT
- Riskanalys

HA KOLL PÅ KONKURRENTERNA

- Lär känna dina konkurrenter
- Vilka är deras styrkor och svagheter jämfört med era?
- Så gör du en konkurrentanalys
- Porters femkraftsmodell

SUMMERING OCH AVRUNDNING AV DAGEN

Lär dig
marknadsföra på
ett sätt som ökar
försäljningen



MARKNADSFÖRING & FÖRSÄLJNING

LÄR DIG MARKNADSFÖRING OCH ÖKA ER FÖRSÄLJNING

Denna utbildningsdag lär dig hur ni kan arbeta aktivt med er marknadsföring och därmed öka försäljningen. Du får grunderna i praktisk marknadsföring, kopplat till att sälja B2B.

- vad marknadsföring innebär
- samband marknadsföring och försäljning
- genomgång av köpresan
- att göra olika marknadsanalyser
- att identifiera era målgrupper
- ta fram era kundfördelar

1 dag. För datum, ort och bokning, se hemsidan: [Marknadsföring & försäljning](#)

DELTAGARAVGIFT EXKL MOMS

Deltagaravgiften är 6.980 kronor per person inkl lunch, för- och eftermiddagskaffe samt dokumentation. Moms tillkommer.

PLATS OCH LOKAL

Utbildningen kommer att hållas centralt i Stockholm. Lokal meddelas alla deltagare ca 2 veckor före utbildningsstart. I kallelsen till utbildningen får du förslag till hotell i närheten av lokalen.

BOKNINGSVILLKOR

Bokningen är bindande. Om du får förhinder kan platsen överlåtas till en kollega.

Avbokning

- Vid avbokning senast 2 veckor före kursstart debiteras 0 % av avgiften.
 - Vid avbokning 2 - 0 veckor före kursstart debiteras 100 % av avgiften.
- För fullständiga bokningsvillkor, vänligen se vår hemsida.

3 ENKLA SÄTT ATT BOKA

hjartum.se | info@hjartum.se | 08-660 21 60

VÅRT UTBUD AV UTBILDNINGAR - LÄS MER PÅ HJARTUM.SE

LEDARSKAPSUTBILDNING

- Arbetsledarutbildning
- Att leda utan att vara chef
- Att leda utan att vara chef - steg 2
- Certifierad ledare
- Chefens samtal
- Ny som chef
- Ny som chef - steg 2
- Ny som projektledare
- Ny som projektledare - steg 2
- Tillitsbaserat ledarskap

KUNDBEMÖTANDE & SERVICE

- Att ge service via mejl & chatt
- Besvärliga kunder
- Kundservice i världsklass
- Marknadsföring och försäljning

FÖRETAGSANPASSAD UTBILDNING

- Ett bra alternativ när ni är flera som har behov av uppdaterade kunskaper och ny kompetens.
- Kontakta oss för offert på info@hjartum.se.

EKONOMI & ADMINISTRATION

- Administratörsdagarna
- Bokslutsarbete och deklaration
- Deklaration i aktiebolag
- Ekonomi för icke-ekonomer
- Grundkurs i Excel
- Lönedagarna
- Stiftelsekurs
- Strategisk planering och styrning