Öppna i Google Docs
Skriv ut dokumentet

Terminsplanering

Årskurs: 1

Ämne: Försäljning och serviceprogram – Tema: Personlig försäljning

Centrala Mål

Centrala Innehåll
Säljarens arbetsuppgifter i olika säljorganisationer.
Strategier för kundorienterat, målinriktat och framgångsrikt försäljningsarbete.
Innebörden i begreppet kundresa. Exempel på touchpoints under kundresan som ett handelsföretag kan ha med kunden samt exempel på kommunikation, service och upplevelser som kunden kan efterfråga vid respektive touchpoint.
Kundvårdande åtgärder för att skapa, bibehålla och utveckla en kundkrets.
Hur attityder, värderingar och förhållningssätt kan påverka försäljningssituationer.
Säljpsykologi och kundpsykologi.
Planering, organisering och genomförande av kundorienterat och målinriktat säljarbete.
Metoder för att öka försäljning genom merförsäljning.
Praktisk säljkommunikation, till exempel hur produktdemonstrationer kan utföras.
Presentationsteknik inom försäljning.
Relevanta lagar och andra bestämmelser inom området försäljning samt etiska regler inom området.
Grundläggande kalkyl- och lönsamhetsberäkningar.
Ergonomiska och miljömedvetna arbetssätt i samband med försäljningsarbete.
Metoder för att utvärdera försäljningsarbete.
Interaktion och kommunikation i olika kund- och servicesituationer.

Introduktion till försäljning (19 aug – 29 sep)

Vecka	Lektion 1	Lektion 2

V.34	Introduktion till personlig försäljning	Förståelse för kunden och behov
V.35	Kommunikationsstrategier inom försäljning	Bygga relationer med kunder
V.36	Försäljningstekniker	Praktisk övning: Rollspel i försäljning
V.37	Förberedelse inför säljaktiviteter	Utvärdering av försäljningssituationer
V.38	Introduktion till kundservice	Bedömning av kunskap i personlig försäljning

Fördjupning i försäljning (30 sep – 3 nov)

Vecka	Lektion 1	Lektion 2
V.39	Att förstå marknadsföringens roll i försäljning	Jämförelse mellan olika försäljningskanaler
V.40	Konsumentbeteende och köpprocess	Metoder för att påverka kundens beslut
V.41	Hantera invändningar under försäljning	Avslutningstekniker i försäljning
V.42	**(Höstlov, 28 okt – 1 nov)**	**Ingen lektion**

Tillämpning av försäljning (4 nov – 20 dec)

Vecka	Lektion 1	Lektion 2
V.43	Planera en försäljningspresentation	Genomföra försäljningspresentation
V.44	Feedback och utvärdering av presentationer	Förslagsövningar för att öka försäljning
V.45	Vikten av eftermarknad och kundvård	Best practices för långsiktig kundrelation
V.46	Avslutande projekt: Skapa en försäljningsstrategi	Presentation av projekt och bedömning
V.47	Repetition av terminens innehåll	Utvärdering och reflektion av lärdomar
V.48	Planering inför nästa termin	Avslutning av kursen och feedbacksession
V.49	Översikt av hela kursinnehållet	Förberedelse inför avslutande prov
V.50	Avslutande prov	Utvärdering och reflektion över provresultat
V.51	Summering av terminens lärdomar	Feedback och diskussion om nästa steg

Tags: Planering