

## M E D D I C C

## NAVIGATOR

*"Med MEDDICC vet jag när jag ska stänga affären, vad jag ska veta och vilka frågor jag ska ställa för att få fram informationen."*

(Säljare)

*"Att använda MEDDICC måste min coachning vinna affärer verkligen hjälpa oss att vinna oftare"*

(Säljchef)

*"MEDDICC ger hela säljorganisationen ett gemensamt sätt att sälja"*

(VD)

## MÅLGRUPP

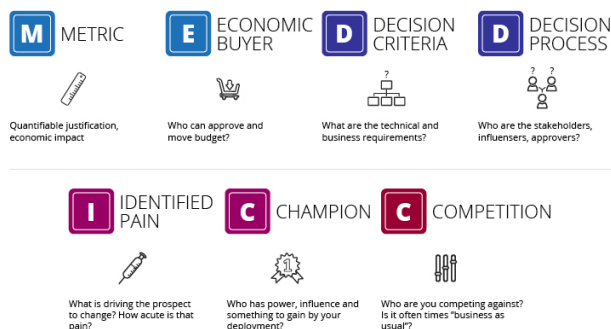
Säljare, försäljningschefer och alla som vill kvalificera sig och nära affärer med högre hitrate.

## MÅL

Öka din förmåga att planera, kvalificera och vinna affärer i hård konkurrens.

Att bli en MEDDICC-mästare!

MEDDICC® Salestraining. Vinn fler affärer, snabbare med MEDDICC.

10 KUNSKAPER DU  
FÅR LÄRA DIG

- ✓ Hur kunder köper
- ✓ Komponenterna i MEDDICC
- ✓ Vilka frågor att ställa i varje försäljningssituation
- ✓ Hur man undviker att fastna i förslagsfällan
- ✓ Hur man hittar en mästare
- ✓ Hur kunder fattar beslut
- ✓ Hur man coachar med MEDDICC
- ✓ Hur man ställer uppföljningsfrågor för att dyka djupt in i kundens smärta och värdet av att lösa den
- ✓ Hur man ställer Uppföljningsfrågor för att förstå hur problem och lösningar påverkar hela organisationen och värdet av lösningen
- ✓ Hur man följer upp med sponsorbrev och får feedback från kunden

Jens Edgren, VD på Sales Makeover



## INNEHÅLL

- Vad är MEDDICC och hur det hjälper dig att sälja mer och snabbare
- Hur MEDDICC hjälper dig att kvalificera dig bättre
- MEDDICC, steg för steg
- Mått, vad kunden mäter och värderar
- Ekonomisk köpare, vem undertecknar kontraktet?
- Beslutskriterier, hur kunden utvärderar affären
- Beslutsprocess, kundens köpprocess
- Idenfy pain, hitta smärtan, vad kunden prioriterar att lösa
- Champion, vem tar dig till toppledarna, vem säljer internt?
- Konkurrens; vem du möter och hur du vinner
- Affärer slutförs snabbare och hitrate, avslutsfrekvensen ökar.

- Du vet hur kunden köper och kan planera ditt försäljningsarbete och kan ställa rätt frågor
- 3 praktiska uppgifter, frågesport och diplom
- Mallar och verktyg
- Bonusmaterial: Lösningförsäljning, framgång eller misslyckande?
- Rollspel för att visa hur MEDDICC kan användas i praktiken

E-utbildningen kommer, inklusive alla uppgifter, att ta 2 timmar.

När du har slutfört alla uppgifter och frågesporter, du kommer att få ett elegant diplom, ett kursbevis och ett MEDDICC® internationell certifiering.

## SÄLJVERKTYG

✓ MEDDICC försäljningskompass

✓ MEDDICC Navigator

✓ MEDDICC reseblad (MEDDICC dealsheet)

## FÅ MEST UT AV VÅRA E-TRAININGS

För att du ska få ut det mesta av denna e-training förslår vi att du kompletterar med ett urval av våra andra e-trainings och gör dem i följande ordning. Här följer några av våra rekommendationer för olika yrkesroller.

### FÖR SÄLJARE

Ny som säljare ▶ Solution Selling Basic ▶  
Solution Selling Advanced ▶ Social Selling ▶  
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶  
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

### FÖR SÄLJCHEFER

B2B Sales management ▶ Social Selling ▶  
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶  
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

### FÖR KEY ACCOUNT MANAGERS

KAM – Strategisk försäljning ▶ KAM – Leda kundteam ▶  
Social Selling ▶ Konsten att boka kundmöten ▶  
Konsten att förhandla ▶ Virtuella säljmöten ▶  
Virtuella säljpresentationer

### FÖR KONSULTER

Solution Selling för konsulter ▶ Social Selling ▶  
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer



NAVIGATOR

## OM E-TRAININGEN

**Salesmakeovers e-utbildning ger kunskap som snabbt omsätts i nya säljkunskaper.**

### – Reflektion, handling, kunskap (RAK)

Varje del av e-utbildningen innehåller flera korta filmer, texter och uppgifter samt en reflektion. Reflexionen är delas med alla som har gått e-utbildningen eller inom din träningsgrupp (företagsanpassad e-utbildning).

Du kommer att få feedback på uppgifterna och reflektionerna från Salesmakeovers certifierade instruktörer.

Utbildningen avslutas med en frågesport och praktiska uppgifter där du kan tillämpa kunskapen i ditt säljarbete.

## SALES MAKEOVER

www.salesmakeover.se +46 08 651 2500 hello@salesmakeover.se