

Att sälja med framgång - om att förstå dina kunder och underlätta köp

För dig som är på väg att starta, nyligen har startat företag eller fortfarande känner dig som nybliven företagare.

Framgångsrikt företagande bygger till stor del på att förstå marknadens behov. Men ofta behövs det mer. Du måste också ha kunskap om dina kunders motivation att köpa och vad som avgör om kunderna köper.

Seminarieriet ”Att sälja med framgång” ger dig kunskap och inspiration om hur du kan arbeta effektivt med din marknadsföring och försäljning. När du kan få kunden att förstå sitt behov och du vet hur mycket tid och resurser måste du lägga ned per vunnen order, då har du bättre förutsättningar att lyckas med ditt företagande. Kort sagt handlar det om hur du kan göra det enkelt för kunden att köpa av dig.

Efter seminariet har du kunskap och verktyg för att dina kunder ska förstå hur dina tjänster/produkter kan göra skillnad för kunden.

Vi på Almi har länge arbetat nära Sveriges småföretagare och det har gett oss en fantastisk insyn i hur det är att driva företag. Det har också lärt oss en hel del om vad som behövs för att lyckas som företagare. Våra startseminarier består både av inspiration och nyttig information. Men det som kommer att tillföra dig mest, är vi säkra på, är dialogen med andra företagare i samma situation. Seminarierna ger stort utrymme till att diskutera möjligheter och utmaningar med andra entreprenörer. Låt oss ta dig några steg närmare ett långsiktigt lönsamt och växande företag..

Om startseminarierna

Seminarierna leds av Almis erfarna rådgivare. Under deras ledning blandas information och diskussion under seminariets gång. Du får konkret kunskap och användbara tips inom olika ämnesområden. Du får också inspiration genom att lyssna till andra entreprenörers erfarenheter.

Startseminarierna är en serie om 5 seminarier. Seminarierna har tagits fram för att bilda en helhet, du bör därför börja med att delta i det första seminariet ”Du och ditt företag”. Men det går också att enbart delta på de seminarier som särskilt intresserar dig. Seminariet ”Att köpa företag” är enbart för dig som har sådana funderingar.

- Du och ditt företag – om att gå från idé till affärsmodell.
- Räkna på din affärsidé – om ditt företags viktiga ekonomiska samband och nyckeltal.
- Att sälja med framgång – om att förstå dina kunder och underlätta köp.
- Att växa – om att tänka tillväxt redan från start.

ANMÄLAN:

Se kalendern på almi.se när seminarierna hålls i din region. Här hittar du också länk till anmälan.

FÖRBERED DIG

Inför seminarierna är det bra om du har funderat igenom frågorna i Lean Canvas modellen.

PRIS

Alla startseminarier är kostnadsfria. Men vi debiterar 250 kr om du efter anmälan uteblir utan att ha lämnat återbud.

KONTAKT

Chatta med oss på almi.se

Kundtjänst, öppettider: 09:00-12:00, 13:00-16:00. Telefon: 0771-55 85 00 (menyval 2).

- Att köpa företag – om vad du bör tänka på inför ett företagsköp.

Verktyget Lean Canvas används i många av våra seminarier. Lean Canvas är ett bra verktyg för att fånga och precisera din affärsidé.

Syfte

Att seminariedeltagarna ska få ökad kunskap och inspiration. Seminarierna ska bidra till personlig utveckling och ge handlingskraft att ta nästa steg. Deltagarna ska utöka sina nätverk och skapa nya kontakter med entreprenörer och specialister.

Almi är en helhetslösning för tillväxtföretag. Efter avslutade seminarier finns möjlighet till fortsatt stöd av Almis rådgivare under hela din tillväxtresa. Ju större potential för tillväxt ditt företag har, desto mer resurser kan Almi satsa.