

Hösten 2026

Challenger säljträning

Bli en högpresterare

Traditionella säljmetoder och säljtekniker kommer i framtiden enbart skapa medelmåttiga resultat. Därför ger denna utbildning förutom nödvändiga grunder i försäljning även träning i framtidens försäljning. Att bli en "Challenger säljare – en högpresterare".

Vårt konkurrensutsatta och högteknologiska samhälle påverkar alla företag och säljare. Att få kunderna att förstå och ta till sig ditt erbjudande och dina värden är en utmaning.



Säljarbetet står inför nya utmaningar



Vänder sig till dig som är försäljningschef, KAM eller utesäljare med minst 2 års säljerfarenhet inom B2B

En utbildning framtagen av

MaNet
Management
Network

 **Pareto 80/20**
INSPIRATION & UTVECKLING

Innehåll

- Produktivitet, effektivitet och prioriteringar i säljarbetet
- "Challenger" försäljning. Olika säljarroller och säljbeteenden som skapar ökad försäljning
- Värdeförsäljning – "Challenger Customer" tekniken
- Säljplanering, struktur, mål och kundeffektivitet på kort och lång sikt
- Kund-/kontaktpersoner och prioriteringar. "Challenger Customer"
- Effektiv kundbearbetning
- Förberedelser och uppföljning i säljarbetet
- Frågemetodik, aktivt lyssnande, säljande argumentation, hantera invändningar och avslutsteknik
- Hur man använder AI i det dagliga säljarbetet
- Hemarbetsuppgifter mellan stegen

Utbildningsmål

- Bli en högpresterande säljare
- Ökad försäljning
- Bättre på att planera och prioritera
- Effektivare kundbearbetning
- Få kunderna att bättre förstå ert erbjudande och era värden
- Träning på de viktigaste säljmomenten
- Vässa de viktigaste säljverktygen

Challenger säljträning

Pedagogik

- Innan utbildningen så definierar säljaren sina målbilder, ambitioner och prioriteringar i ett utbildningskontrakt
- Vi fokuserar på utförandet (HUR:et) genom 80% träning och 20% struktur, verktyg och beprövade arbetssätt.
- Olika övningar och case för att omsätta verktyg till konkret handling och värdefullt erfarenhetsutbyte.
- Kunskap omsätts till beteenden. Vi bestämmer konkreta uppgifter som skall genomföras i säljarbetet mellan utbildningsstegen.
- Teamsmöte som håller tempo och fokus uppe mellan de fysiska mötena.
- Ledarstöd för närmaste chef som involveras för att stötta, coacha och följa upp säljaren i vardagen.



Säljtränare: Mikael Åkesson & Mikael Eldblom
50 års gemensam säljfarehet



Du kommer att förädla dina säljfärdigheter och få energi till att vidareutvecklas till en högpresterande säljare!



Välkommen till tre effektiva dagar!

Challenger Sales genomförs:
Totalt 3 fysiska heldagar kl. 9.00-17.00.
Ett teamsmöte mellan steg 1 och 3: 2h
Ledarstöd 1h Teams

Hösten 26	Steg 1	Steg 2 (teams)	Steg 3
Stockholm	19-20/8	11/9	1/10
Helsingborg	29-30/9	23/10	10/11

- **Plats:** Stockholm och Helsingborg
- **Ingår** lunch, fikor och material vid samtliga träffar samt ledarstöd för deltagarnas närmaste chef.
- **Investering** 19.900:- exkl. moms. Tillkommer ev. kostnader för logi och middag
- **För frågor och anmälan.** Mikael Eldblom
eldblom@manetkraft.se eller 076-100 19 78