

affärs AKADEMIEN



SEPTEMBER 2014

REAKTIONER KRING AFFÄRSKADEMIENS SEMINARIUM MED UPPMANINGEN "SLUTA SÄLJ" ÄR ÖVERSVALLANDE

”Jag försöker att jobba som ni säger, men så länge ledningen fortsätter att räkna kundbesök i stället för resultat blir det ganska konstigt. Jag gör betydligt fler affärer utan att träffa mina kunder fysiskt än tidigare. Kundbesöken blir färre men mycket mer givande. Däremellan sker kontakterna via telefon och mail vilket är så mycket mer effektivt. Hur skall jag få mina chefer att förstå? Jag är frustrerad!” säger en säljare som stadigt säljer för flera miljoner per månad.

”I förra veckan möttes jag av en säljare på El-Giganten. Han stod vid entrén och hälsade mig välkommen. Sen frågade han mig, vad som hade fått mig att komma till butiken. När jag svarade att jag behövde en liten dator till min dotter, visade han mig vad som fanns. Han lät mig fundera och när jag bestämt mig följde han med mig och visade mig genvägen till kassan. Hela affären tog mindre än fem minuter och jag kände mig mycket nöjd. Jag kan konstatera att säljaren inte hade sålt någonting. Jag fick bestämma allt och då gick det fort”, säger en kund som själv jobbar som inköpare för ett stort industriföretag.

”Jag har aldrig varit så lycklig över att ha bränt mer än tiotusen kronor på en och

samma dag med min familj. Det hände på Disney i Florida och jag kan konstatera att ingen av Disneys medarbetare försökte att sälja något till mig under hela dagen.”, säger en säljare på ett tjänsteföretag som tillbringade semestern i USA.

ANMÄL DIG REDAN NU TILL NÄSTA FRUKOSTSEMINARIE OM KONSTEN ATT SLUTA SÄLJA

**Seminariet hålls 19/9 kl. 08.00 – 09.00 på
Vasagatan 36 i Stockholm. Seminariet är
kostnadsfritt men antalet platser är begränsat.**

Anmäl dig nu! [Klicka här!](#)

Föreläsningen bygger nu på tre grundstenar:

1. Forskning från bl.a. Harvard Business School kring vad lönsamma företag gör för att öka sina intäkter.
2. Affärsakademiens intervjuer med kunder om vad som kommer att krävas av leverantörernas säljare för att deras kunder skall fortsätta att vara kunder och utvecklas. Affärsakademien har också intervjuat försäljningschefer från olika branscher och bett dem beskriva framtida utmaningar på kort och lång sikt.
3. Hur man gör när man slutat att sälja, hänger ihop med en väl fungerande samtalsmetod.

Se den sammanfattande filmen på hemsidan. Klicka [här](#) för att se filmen.

AFFÄRSAKADEMIENS ÖPPNA UTBILDNINGSPROGRAM "SLUTA SÄLJ" STARTAR DEN 3 OKTOBER

Efter tre år av tester är programmet nu klart. Ett tolvveckorsprogram som införlivas i din verksamhet. Vill du veta mer hör av dig till joakim@affarsakademien.se

AFFÄRSAKADEMIENS KUNDOMBUDSMÄN HITTAR DINA KUNDERS AGENDOR

Visst vet du ganska mycket om vad dina kunder vill, eller i alla fall ville för några veckor, månader, eller år sedan. Vad som finns på agendan idag, inom den närmaste tiden eller på lite längre sikt är färskvara. Kundernas agendor ändras hela tiden och med detta kommer nya affärsmöjligheter. Affärsakademiens kundombudsmän är tränade för att hitta det som kunderna är intresserade av och kommer att vilja köpa framöver. Vill du veta mer hör av dig via mail till ingela@affarsakademien.se

AFFÄRSAKADEMIEN ÅKER TILL BOSTON IGEN

Under september och oktober kommer Affärsakademien att träffa flera framstående forskare vid bl.a. Harvard Business School. Intresset för vad som krävs för att skapa, utveckla och behålla hög lönsamhet över tid är vad som driver oss. Vad driver dig och din verksamhet?

Rapporter från resorna kommer i nästa nyhetsbrev.

Vad vi redan vet om lönsamhet har du säkert följt över tid och en av nycklarna handlar om att behålla och utveckla befintliga kunder och medarbetare. De lönsamma företagen behåller helt enkelt både kunder och medarbetare längre än andra.

FLER INSPIRATIONSFÖRELÄSNINGAR OCH SEMINARIER FRÅN AFFÄRSAKADEMIEN

Som ett inslag i höstens säljkonferenser, ledningsgruppsmöten, kickoffen, eller kundaktiviteten. Du väljer själv hur mycket fakta, inspiration, eller underhållning du vill ha. Alla seminarier kan genomföras på mellan 30 och 90 minuter. De kan enkelt förlängas och bli levande workshops där ni får med er en konkret ”att göra lista” hem.

”Sluta sälja och öka dina intäkter B2B”

Vad de framgångsrika gör för att öka intäkterna. Vad du kan göra och framför allt hur du kan sälja mer genom att sluta sälja. En inspirationskick i högt tempo, med många skratt och ett antal AHA-upplevelser som du sent kommer att glömma. Joakim Harping pratar även om arbetet med den nya boken med samma namn.

**"Kundombudsmannes berättelser" med syskonen
Ingela och Joakim Harping Kundombudsmän Affärsakademien**

Efter flera tusen samtal med kunder i vitt skilda branscher har bilden av vad kunder uppskattar klarnat och det har inte blivit bättre i så många avseenden. Vad kunder säger, tycker, hatar, älskar, önskar och kräver är nyttigt att höra och det finns mycket för dig att göra.

**"Att sluta sälja och därmed få kunden att köpa mer" med
Ingela Harping om ökad direktförsäljning**

Hur man gör för att få kunderna att vilja köpa mer och hur man hjälper kunderna att köpa det de vill ha? Ingela arbetar dagligen med direktförsäljning till restauranggäster och har genom åren utvecklat en metod för att få gästerna att konsumera mera och att älska det. En lättsam och inspirerande föreläsning med handfasta tips och råd som ökar omsättningen per gäst eller kund i din verksamhet.

Intressant? Hör av dig till joakim@affarsakademien.se eller ring +46 70 582 44 63

*Affärsakademien önskar dig en riktigt givande och lönsam höst,
utan alltför mycket sälj!*



Synpunkter på och kring nyhetsbrevet mottages tacksamt, VI LYSSNAR! Citera oss gärna och ange källan! Affärsakademien skickar gärna nyhetsbrevet till de du tycker kan ha nytta av oss. Hör av dig så fixar vi det.

Besök vår hemsida: www.affarsakademien.se

Kontakta oss:

joakim@affarsakademien.se
+46 70 582 44 63