



Metoden vi arbetar med heter **Why They Buy** – det vill säga förståelsen kring varför kunden köper. Genom att koppla denna nya kunskap till befintlig säljprocess, **How To Sell**, öppnas möjligheter för nya framgångar inom försäljning.

Dagens kunder ställer allt högre krav. Det finns inte längre acceptans för icke träffsäker kommunikation i säljprocessen eller gå-på-iga säljare. Värderingsbaserad försäljning är den nya tidens sätt att sälja. God service, gedigen branschkunskap och ett proffsigt bemötande räcker inte – ett måste idag är att verkligen nå fram till människan bakom köpbeslutet.

Regium hjälper dig att skapa förutsättningar för det allt i slutänden handlar om – resultat på sista raden.

Why They Buy, **Professional**, 2-dagarsutbildning

1

WHY THEY BUY

Professional, 2-dagarsutbildning

Hur din kunds värderingar påverkar om de köper av dig eller inte.

Bakgrund:

Du har valt att medverka och investera din tid, kraft och pengar till att vilja lära dig mer om att sälja som kunden köper. Dina mångåriga kunskaper och erfarenhet inom **How To Sell** skall nu få sällskap av **Why They Buy**. Detta genererar en acceleration och en bredare grund att utgå från, när vi nu skall skapa **How To Sell + Why They Buy = The perfect match**.

Under denna utbildning kommer vi låta många åsikter bli insikter – varför är det på ett visst sätt? Magkänslan skall få ett system och en logisk förklaring, så att vi sedan kan kopiera ett framgångsrikt beteende. Med tydlig struktur, samt ordning och reda kan vi nu förbereda oss och vara oerhört mycket bättre "ad hook". Framgångsrika människorelationer (kunder) bygger på vår förmåga att kommunicera med fokus på att förstå människan (hens värderingar) och sedan kommunicera genom dessa värderingar för att göra oss förstådda. Färre missuppfattningar, tryggare möten och att människan känner sig sedd blir resultatet.

Syfte med utbildningen:

När vi lär oss om hur din kunds värderingar påverkar om de köper eller inte köper av dig, öppnas möjligheten att kombinera de kanske två viktigaste faktorerna i varje företag – tid och pengar. Vi utmanar det vanliga och som vi har vant oss vid är sanningen. Nu skall ny kunskap skapa resultat i form av ökad omsättning och kortare säljcykler. Vi skall förstå varför det är intressant att identifiera kundens värderingar, **att sätta kundens kod**, och vilka resultat vi skall förvänta oss av att lära oss detta. Allt syftar till att du skall kunna skapa värdebaserad kommunikation, öka din omsättning och spara tid.

Du får lära dig:

- Skapa connection istället för kontakt.
- En tryggare kund sänker garden och lyssnar.
- Medveten förmåga att kommunicera verbalt till alla utan att avtända någon.
- Kunden känner sig sedd när vi pratar till deras värderingar.
- Du får möjlighet att prata resultat från din produkt eller tjänst eftersom kunden lyssnar.

Fortsätt utveckla dig hemma:

Dina 10 viktigaste kunder – Du skriver en lista på dina 10 viktigaste kunder inkluderat personer i deras närhet som är med och fattar köpbeslutet. Lägg tid och fokus på att förstå deras värderingar – som i sin tur är det som styr deras köpbeslut.

Övning! Power Pitcher – Två gånger varje dag med fokus. Gärna med en kollega någon gång/vecka.

2

WHY THEY BUY



Professional, 2-dagarsutbildning

Identifiera din kunds värderingar - och grunden till deras köpbeslut.

Bakgrund:

Under det första blocket av utbildningen låter vi åsikter bli insikter. Vi systematiserar försäljningskommunikationen, dvs vi lär oss förstå varför kunder är på ett visst sätt och vilka värderingar som ligger bakom deras köpbeslut. **Vi lär oss att koda människors värderingar.** Magkänslan får ett system och logik, vilket gör att vi kan kopiera ett framgångsrikt beteende. Viktigast är att vi med struktur samt ordning och reda kan förbereda oss och/eller vara oerhört mycket bättre "ad hook" eftersom vi når effekterna med vår nya kunskap inom **Why They Buy**. Nu går vi vidare och lär oss att **identifiera kundens värderingar**, som är grunden för deras köpbeslut.

Syfte med utbildningen:

Vi skall förstå varför och hur vi kan **identifiera kundens värderingar på 90 sekunder**. Det här är en oerhört kul övning och kommer med en portion utmaningar. Att gå från att redan ha en känsla för varför kunden köper, till att addera det viktigaste, dvs att förstå och veta. Vi lämnar magkänslan till förmån för att faktiskt få vetskapen om varför vi vinner kundens förtroende – och också affären. När vi vet kundens "kod", dvs vet vilka värderingar som både triggar och avtänder, kan vi vara proaktiva och träffsäkra i all kommunikation. Du får lära dig på djupet om de 24 olika koderna och hur du bäst kommunicerar, förhandlar och gör avslut med de olika. Du får också genom **Power Pitcher** ett träningssystem där du kan öva på att kommunicera till olika koder. Du gör övningen 2 x 35 sekunder per dag och det ger ett oerhört bra resultat.

Du får lära dig:

- Utöka förmågan att identifiera kundens värderingar inom 90 sekunder.
- Hur du kan skapa connection och "tillsammanskänsla" med alla människor.
- Öka din "Ja"-avslutsfrekvens och snittorder.
- Öka rekommendationer från kunder.
- Vi visar hur du kan, med stöd från vår AI, kommunicera effektivt till befintliga/potentiella kunder.

Fortsätt utveckla dig hemma:

Förstå din egen kod på djupet – Välj också om du vill låta 2-3 nära kollegor förstå sin kod på djupet och jämför dessa sedan inom teamet på ditt bolag, för att få bättre förståelse för varandra.

Gå på djupet med dina 10 viktigaste kunder – Utför en djupare kodning på dina kunder, dvs du skattar deras svar. Detta gör att din förståelse för kunden blir både djupare och mer detaljerad.

Övning! Power Pitcher – Två gånger varje dag med fokus. Gärna med en kollega någon gång/vecka.

3

WHY THEY BUY



Professional, 2-dagarsutbildning

Kommunicera enligt din kunds värderingar
– öka nykunder och lojalitet.

Bakgrund:

Under block ett och två systematiserar vi försäljningskommunikationen, dvs vi får en förståelse varför kunder är på ett visst sätt och vilka värderingar som ligger bakom deras köpbeslut. **Vi lär oss att koda människors värderingar** och att **identifiera kundens värderingar på 90 sekunder**. Vi lämnar magkänslan till förmån för att faktiskt få vetskapen om varför vi vinner kundens förtroende och också affären. När vi vet kundens "kod". Du har också fått gå på djupet med de 24 olika koderna och hur du bäst kommunicerar, förhandlar och gör avslut med de olika. Genom **Power Pitcher** har du fått ett träningsystem där du kan öva på att kommunicera till olika koder. Nu går vi vidare och lär oss att **kommunicera enligt din kunds värderingar**.

Syfte med utbildningen:

Vi skall gå igenom hur du kommunicerar till dina kunders värderingar genom **Powerscripting**. Detta innefattar både **verbal och skriftlig kommunikation**. Din förmåga till riktad kommunikation kommer efter denna utbildning vara starkt förbättrad och du får en total medvetenhet och kan använda denna förmåga i alla situationer i din vardag. Allt syftar till att du skall kunna skapa värdebaserad kommunikation, öka din omsättning & spara tid.

Du får lära dig:

- En medveten förmåga att kommunicera skriftligt till alla utan att avtända någon.
- Att implementera **Why They Buy** skriftligt i din vardag.
- Du lär dig att kommunicera resultatet kunden söker om de skulle välja att köpa din produkt/tjänst.
- Strukturera din egen LinkedIn-profil och koda andra utan att ens ha träffat dem.
- Sätt din egen pitch för ditt bolag, eller din produkt/tjänst.

Fortsätt utveckla dig hemma:

White Paper övning – Varför är det viktigt att bemöta kunden i skrift enligt hans värderingar? Hur gör vi detta? Övningsexempel med fyra olika sätt. Du får tydligt uppleva att riktad kommunikation, i enlighet med kundens värderingar, skapar stora värden.

Kundvårdsövning – Hur skulle du kunna agera för att flytta befintliga kunder till *ambassadörer* och sedan vidare till *raving fans*? Lär dig att ta kundvård till en helt ny nivå.

Övning! Power Pitcher – Två gånger varje dag med fokus. Gärna med en kollega någon gång/vecka.

4 WHY THEY BUY

Professional, 2-dagarsutbildning

Driv tillväxt genom referensförsäljning.

Bakgrund:

Under block 1 till 3 systematiserar vi försäljningskommunikationen, **Vi lär oss att koda människors värderingar** och att **identifiera kundens värderingar på 90 sekunder**. Vi lämnar magkänslan till förmån för att faktiskt få vetskapen om varför vi vinner kundens förtroende och också affären. Du får gå på djupet med de 24 olika koderna och hur du bäst kommunicerar, förhandlar och gör avslut med de olika koderna. Genom **Power Pitcher** har du fått ett träningsystem där du kan öva på att kommunicera till olika koder. Vi har gått igenom hur du kommunicerar till dina kunders värderingar genom **Powerscripting**. Detta innefattar både **verbal och skriftlig kommunikation**. Det är nu dags att ta oss an den så viktiga och värefulla **referensförsäljningen**.

Syfte med utbildningen:

Öka förmågan och få en **förståelse för hur du skapar referenser som ökar varma leads**, ger bättre snittorder samt snabbare avslut. Höj lägstanivån på kvartalsresultat och samtidigt planera för nya rekord, ex antal gånger per år. Vi vet att nyckeln till långsiktig framgång i affärer, är baserat på våra nätverk. Vi är också medvetna om att vi kontinuerligt måste kommunicera och uppskatta våra nätverk. Det är en färskvara. I och med att vi alla har begränsat med tid måste vi arbeta smart och metodiskt. Det finns inget rätt läge, men det går att bygga de bästa förutsättningarna för att få en referens när vi väljer att fråga. Att connecta med hjälp av BANK ger bästa utgångsläge. När är det läge att fråga efter en referens? Det finns varken något rätt eller fel läge. Därför är svaret *när som helst* eller kanske till och med *hela tiden*. Vi stärker dig och din förmåga att löpande generera referenser - och ökar resultatet på sista raden.

Du får lära dig:

- Vi visar hur du bygger *ambassadörer* med hjälp av **Why They Buy**-metoden.
- Timeline och struktur för att jobba med referensförsäljning.
- Skapa fler och bättre referenser snabbare.
- Att metodiskt och löpande skapa varma leads.
- Strukturerad kundvård och hur du skapar kunder som blir *raving fans*.
- Konkreta tips på referensmanus.

Fortsätt utveckla dig hemma:

Skapa referenser – Skapa referenser – Skriv dina egna referensförsäljningsmanus. Lär dig hur och till vem du ska kommunicera för att öka antal referenser.

Skapa referenser av referenser – När du arbetar in ett arbetssätt, får en struktur, som innefattar referensskapande blir leadgeneration inte lika jobbigt som det brukar vara.

Övning! Power Pitcher – Två gånger varje dag med fokus. Gärna med en kollega någon gång/vecka.