



# Affärsmannaskap

Affärsmannaskap är konsten att kontinuerligt skapa framgångsrika affärer genom att mobilisera kraften hos alla medarbetare i din organisation.

## Naturlig del av medarbetarskap

Affärsmannaskap är ett beteende som kan integreras i organisationens kultur på samma sätt som kvalitet och ständiga förbättringar. När affärsmannaskapet genomsyrar alla medarbetares dagliga arbete når organisationen en högre grad av utveckling och lönsamhet.

Inom SESI ser vi affärsmannaskapet som en naturlig del av medarbetarskapet. I grunden handlar det om att förstå dig själv för att sedan utveckla färdigheter som gör dig framgångsrik i mötet med andra.

När du blir skicklig på att hantera mellanmänskliga processer samt hjälper kunden att förstå sitt behov har du viktiga verktyg för att bygga starka relationer och skapa lönsama affärer.

Kursen tar fasta på att vi som individer har olika sätt att möta affärsutmaningar. I en affärsmannaskultur bidrar alla till att skapa nya affärer, men vi gör det på vårt eget sätt. På kursen lär vi oss att förstå vår egen profil och sedan använda den insikten till att skapa ett personligt affärsmannaskap.

# Affärsmannaskap

Utbildningen varvar teori med upplevelsebaserade övningar där deltagarna får träna på att omsätta teorierna i handling.

## Innehåll:

I kursen Affärsmannaskap avdramatiserar vi säljprocessen och får verktyg att utveckla ett individanpassat säljarbete som som gör mötet med kunden kring nya uppdrag både lustfyllt och utvecklande: Följande moment kommer vi gå igenom:

- Självinsikt. Jag är den främsta konkurrensfördelen i en värld där allt fler tjänster och produkter blir allt mer lika.
- Alla kan sälja, men vi gör det på olika sätt.
- Hur når jag framgång i mötet med andra?
- Kontaktstrategi. Hur får jag träffa de kunder jag vill jobba med?
- Påverka istället för att övertyga.
- Behovsinventering. Metoder för att förstå din kunds behov.
- Relationsförsäljning. Arbeta konsultativt för att bygga långsiktiga relationer.
- Skapa framgångsrika kundmöten.
- Utveckla din affär. Från instegsaffär till att bli din viktigaste kundrelation.
- Etablera en "agera-och-göra"-kultur. Ett gott affärsmannaskap handlar om att gå från idé till handling. Du är rollmodell och ditt beteende smittar.
- Organisationens inre och yttre liv.

## Efter genomförd kurs skall du kunna:

- Skapa ett individanpassat affärsmannaskap som passar min profil och mina behov.
- Kontinuerligt skapa affärer med god lönsamhet.
- Genomföra affärer med hög kundtillfredsställelse.
- Utveckla kundrelationer över tiden.

## Omfattning:

Kursen genomförs i grupper om 12 personer under 2 dagar på internat.