



## Säljträning Bank & Finans

- Omfattning:** 1+1 dag i klassrum samt mellanliggande hemuppgifter. Omfattningen kan anpassas utifrån era behov.
- Mål:** Att kunna genomföra kundmöten med kundens behov i fokus, koppla lösningsförslag till behov och göra affärsavslut som är till fördel för både kund och bank.
- Metod:** Klassrumsträffar med grupparbeten, diskussioner, rollspel mm. Bygger på hög aktivitet och stor delaktighet hos deltagarna. Baseras på etablerad säljmetodik som utvecklats med kommunikation och verktyg i kundmötet. Hemuppgifter kopplade till vardagen med uppföljning av närmsta chef.
- Resultat:** Genom ett tydligt kundfokus, öka kund- och medarbetarnöjdheten samt försäljningen för att därigenom skapa ökad lönsamhet.
- Exempel:** Nyanställda som möter kunder oavsett kanal. Grupper som behöver en "kickstart" för att höja säljförmågan.

Jilla Kompetens AB  
Anne Karlström

+46 (0) 708 987 654  
[www.jilla.se](http://www.jilla.se)