



Del 5: Försäljningsmetoder & Processer

Del 5, "Försäljningsmetoder & Processer", kommer vi att utforska olika säljmetoder som är kritiska för dagens försäljningslandskap. Denna del täcker fyra centrala säljmetoder: Produktförsäljning, Lösningförsäljning, Insiktsförsäljning (Challenger sales) och Påverkansförsäljning (inklusive prospektteori, puffning och sociala påverkansmekanismer). Vidare kommer vi att titta på Meta-Situationanpassad försäljning och dess taktiska användning, affärskomplexitet samt kundens köpmognad. Genom en blandning av föreläsningar, övningar, rollspel och diskussioner får eleverna en djupare förståelse och praktiska färdigheter för att effektivt tillämpa dessa metoder.

Lektion 1: Fyra Säljmetoder – En Översikt

Tid: 60 minuter

Förberedande Läsning: Introduktion till de fyra säljmetoderna.

Lektionsinnehåll:

1. **Föreläsning:** Kort översikt av de fyra säljmetoderna. (15 min)
2. **Gruppdiskussion:** För- och nackdelar med varje metod i olika försäljningssituationer. (20 min)
3. **Gruppuppgift:** Välj en metod och utforma en kort försäljningspitch för en hypotetisk produkt eller tjänst. (15 min)
4. **Klassdiskussion:** Presentation av pitches och diskussion kring deras effektivitet. (10 min)

Instruktioner till Eleverna för Individuell Uppgift:

- Analysera styrkor och svagheter hos varje säljmetod.
- Utveckla en försäljningspitch som exemplifierar din valda metod.
- Var beredd att motivera varför du valde denna metod och hur den tillämpas i din pitch.

Lektion 2: Lösningförsäljning – SPIN och SÖKA

Tid: 60 minuter

Förberedande Läsning: Detaljerade avsnitt om SPIN- och SÖKA-modellerna för lösningförsäljning.

Lektionsinnehåll:

1. **Föreläsning:** Djupdykning i SPIN- och SÖKA-modellerna. (10 min)
2. **Rollspel:** Simulering av en försäljningssituation där deltagarna tillämpar SPIN- och SÖKA-tekniker. (30 min)
3. **Grupprevidering:** Feedback och diskussion om hur teknikerna användes och hur de kan förbättras. (15 min)
4. **Reflektion:** Diskussion om situationer där lösningförsäljning är mest effektiv. (5 min)



Instruktioner till Eleverna för Rollspel:

- Delas in i par eller små grupper.
- En person agerar säljare och använder SPIN- eller SÖKA-tekniken, medan den andra är kunden.
- Efter rollspelet, diskutera vad som fungerade bra och vad som kunde förbättrats.

Lektion 3: Insiktsförsäljning – Challenger Sales

Tid: 60 minuter

Förberedande Läsning: Avsnitt om insiktsförsäljning och Challenger sales-modellen.

Lektionsinnehåll:

1. **Föreläsning:** Principer bakom insiktsförsäljning och Challenger sales. (10 min)
2. **Gruppövning:** Utveckla en Challenger sales-strategi för ett nytt marknadssegment. (20 min)
3. **Klassdiskussion:** Diskutera utmaningar och möjligheter med insiktsförsäljning. (10 min)

Instruktioner till Eleverna för Gruppövning:

- Välj ett marknadssegment där ert företag inte är marknadsledare.
- Använd Challenger sales-modellen för att utforma en strategi som utmanar kundens nuvarande uppfattningar och erbjuder nya insikter.
- Förbered en presentation av er strategi.



Lektion 4: Påverkansförsäljning – Teorier och Mekanismer

Tid: 60 minuter

Förberedande Läsning: Avsnitt om påverkansförsäljning, inklusive prospektteorin, puffning och sociala påverkansmekanismer.

Lektionsinnehåll:

1. **Föreläsning:** Översikt av påverkansförsäljning och dess psykologiska grund. (10 min)
2. **Gruppuppgift:** Tillämpa teorier om påverkansförsäljning på en produktlanseringskampanj. (20 min)
3. **Presentation:** Grupperna delar sina kampanjstrategier och diskuterar hur påverkansmekanismer användes. (20 min)
4. **Klassdiskussion:** Effektiviteten av olika påverkansstrategier och etiska överväganden. (10 min)

Instruktioner till Eleverna för Gruppuppgift:

- Välj en produkt eller tjänst för er kampanj.
- Integrera koncept från prospektteorin, puffning och sociala påverkansmekanismer i er marknadsföringsstrategi.
- Presentera hur ni planerar att använda dessa strategier för att påverka kundens beslutsprocess.