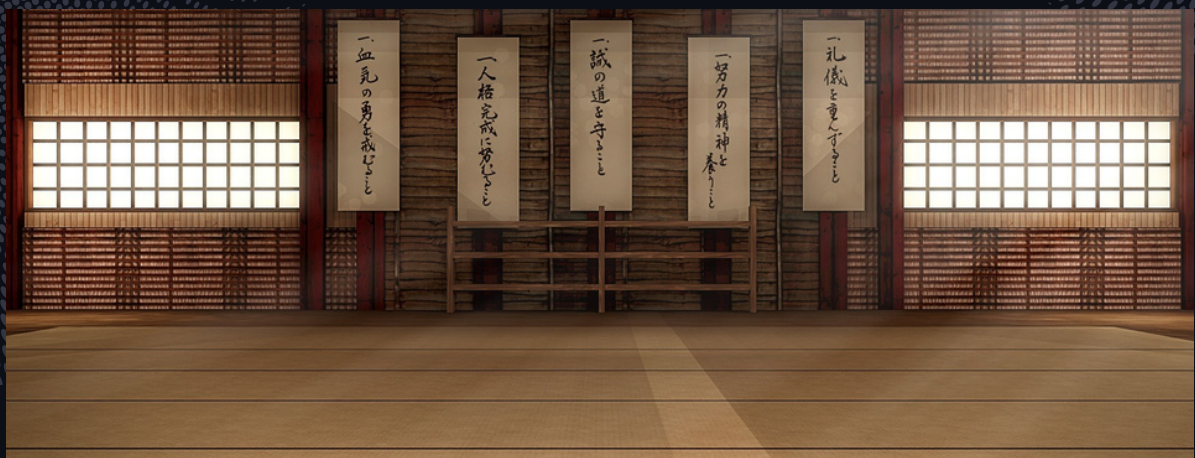




VIMENTIS GROUP

MASTERCLASS SÄLJ



Michel Laporte Godorn

2024

INNEHÅLL I

Programmet ✨

01

Introduktion Masterclass

02

Om utbildningen

03

Innehåll i utbildningen

04

Onboarding processen

05

Verktygen

06

Grundläggande + avancerad

07

Digital & social försäljning

08

Video och AI verktyg löpande

09

Linkedin strategi löpande

10

Story selling 4 veckor

11

Pitch och presentation 2 veckor

12

Personlig utveckling och träning 4 v



INTRODUKTION



Välkommen till Vimentis Masterclass, ett program utformat för att ta din försäljning till en helt ny nivå och hjälpa dig att bli framgångsrik inom B2B försäljning.

Under en intensiv 12-månaders period kommer du som deltagare att erhålla coaching, utbildning och verktygen för att uppnå högsta nivån inom försäljning. När du investerar i Vimentis Masterclass är det en investering för livet!

Vimentis Masterclass skapades år 2021 och vi har levererat säljutbildningar till över 3000 personer med olika bakgrunder - från jurister till konsulter, entreprenörer och startups. Efter avslutade sessioner har frågan om nästa nivå alltid hanterats genom samråd och konsultation. Men till slut kände vi att det var dags att skapa något helt nytt och revolutionerande - något som skulle ta våra deltagare till eliten inom försäljning.

Våra program har under de senaste 4 åren producerat över 300 mkr i organiskt tillväxt. Det säger en hel del om vad för resultat utbildningarna har gett.

Är du redo att bli den bästa versionen av dig själv och bli en framgångsrik säljare?

Gå med i Vimentis Masterclass och ta ditt första steg mot att få ett svart bälte inom försäljning!

OM UTBILDNINGEN

Masterclass är en premium utbildning

Vi startar högst fem grupper per år med en begränsning på upp till 10 personer i varje grupp. Utbildningen är en intensiv 12-månaders försäljningsutbildning med både individuell och gruppcoaching.

Programmet är dynamiskt och inkluderar veckovis coaching för att säkerställa att deltagarna uppnår sina personliga och ekonomiska mål. Huvudsyftet med utbildningen är att ge deltagarna nycklar, struktur och självförtroende för att ta sin försäljning till nya höjder.



Varje deltagare får efter programmet ett certifikat samt ett svart bälte med sina mål och namn broderat i guld.

Klarna.

Nyhet! Vi kan nu erbjuda Klarna som betalningslösning, inklusive möjlighet till delbetalning, för våra säljutbildningar.

Innehåll i UTBILDNINGEN

12 månaders säljträning

På thesalesdojo.se erbjuds en 24 veckor lång säljutbildning som avslutas med en Impact Sales-certifiering. Utöver det här får du som deltagare **Exclusive** one to one möte med Michel under hela 12 månader!

Innehåll:

- Grundläggande + avancerad försäljning 12 veckor
- Social Selling 8 veckor E-kurs + löpande
- Video och AI verktyg löpande
- Socialamedier strategi löpande
- LinkedIn strategi löpande
- Actionmanagement och självförtroende 4 veckor (löpande)
- Storyselling 4 veckor
- Pitch och presentation 2 veckor
- Målsättning, träning och mindset löpande



ONBOARDING Processen

Efter mottagande av anmälan och betalning kommer vi att boka in vårt uppstartsmöte. Under denna 60-minuters session kommer vi att samarbeta för att fastställa dina mål, kommunikationsplaner, budget och strategier.

- Uppstartsmötets agenda:
- Omsättningsmål 12 mån
- Onboarding The Sales Dojo- Impact Sales
- Genomgång av plattform och App Övriga frågor

För att kunna delta krävs en dator eller smartphone. Allt sker Live & Online.

OBS - missar du en av livesändningarna går det att ta del av innehållet på Dropbox efter sändningen.

VERKTYGEN I Kursen

Gruppsessioner

Vi erbjuder 35 livesända gruppsessioner där deltagarna träffas i en digital miljö. Under dessa sessioner erbjuder vi löpande utbildning inom försäljning och marknadsföring

Masterclass App

Vimentis erbjuder också en dedikerad app som innehåller interaktiva material, kommunikationskanaler, och E-kurser, bland annat. Dessutom kan vi också mäta deltagarnas utveckling genom hela programmet via appen.

Impact sales

Här ligger allt videomaterial som du behöver för att lyckas med försäljningen i ditt företag. Varje steg i säljprocessen beskrivs detaljerat för att möjliggöra framgång.

Under en period av 12 månader innehåller programmet även veckovisa uppgifter som är direkt anpassade till deltagarens företag, med målet att stärka och utveckla verksamheten.

GRUNDLÄGGANDE Försäljning + Avancerad 12v

Grundläggande

- Modul 1 handlar om prospektering och målgruppsanalys för att identifiera potentiella kunder och anpassa prospekteringsstrategin baserat på deras behov.
- Modul 2 lär ut effektiv mötesbokning med användning av olika kommunikationsmedel och förberedelser inför mötet.
- Modul 3 fokuserar på grundläggande säljstrategier och relationsskapande med kunder.
- Modul 4 handlar om grundläggande presentationsteknik, inklusive anpassning till kundbehov och användning av kroppsspråk och röst för att förstärka budskapet.

Avancerad försäljning

En fem-modulers försäljningskurs med fokus på att skapa värde för kunderna, använda kundens perspektiv för att skapa affärsvärde, avancerade behovsanalysmetoder, effektiv presentationsteknik, hantering av invändningar och motstånd samt avslutningsteknik och relationsbyggande. Kursen inkluderar också strategier för att utveckla långsiktiga kundrelationer.

DIGITAL & SOCIAL Försäljning

En kurs i Social Selling bestående av 9 moduler:

- Introduktion till Social Selling
- Bygga ett Starkt Personligt Varumärke
- Identifiera och Engagera Prospekter
- Innehållskurering och Skapande
- Relationsbyggande och Nurturing
- Social Selling-Verktyg och Teknologier
- Övervinna Utmaningar i Social Selling
- Mätning och Visning av ROI
- Köpprocessen för kunder på sociala medier

Strategi för sociala medier

Vi kommer aktivt och löpande jobba med sociala medier i syfte om att skapa närvaro för att det ska bli lättare att bygga ett förtroende till potentiella kunder, vilket kommer hjälpa dig att stänga fler affärer.

Kursen kommer även täcka sociala medieprofiler, engagemangsstrategier, innehållskurering, skapande och etiska överväganden inom sociala medier.

Video och AI VERKTYG

Översikt

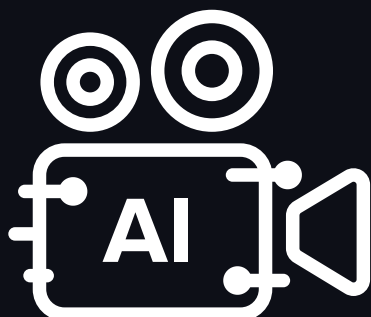
Introduktion till integrationen av AI och video i moderna försäljningsprocesser. Ta del av en transformation av försäljningsprocesser och utforska hur AI och video kan öka effektiviteten och resultaten.

Modul 1

- Förklaring av AI-teknologier, såsom maskininlärning och naturlig språkbehandling, som är relevanta för försäljning.
- Hur video kan förbättra kommunikationen och öka engagemanget vid försäljning.
- Visa hur AI kan automatisera upprepade uppgifter, vilket ger mer tid för strategiska försäljningsaktiviteter.

Modul 2

- Tips och råd för att skriva manus och producera engagerande försäljningsvideor.
- Hur man använder video för att berätta en övertygande försäljningshistoria och för att visa produkt- eller tjänstefunktioner.
- Tekniker för att skapa personliga videomeddelanden till prospekt och kunder och mycket mer.



LINKEDIN STRATEGIER



- **Optimering av din LinkedIn-profil för att förbättra din närvaro på plattformen.**
- **Strategier för att bygga upp och stärka ditt personliga varumärke.**
- **Identifiering av rätt målgrupp på plattformen.**
- **Användning av avancerade söktekniker och filtrering.**
- **Skapande av engagerande innehåll för att locka potentiella kunder och nå ut till befintliga kontakter för att bygga relationer.**
- **Analys och mätning av resultat för att utvärdera framgång på plattformen.**
- **Vi kommer även att täcka många andra relevanta ämnen löpande som hjälper dig att stänga fler affärer.**

STORY SELLING



En försäljningskurs kallad "Story Selling" består av 7 moduler som täcker ämnena:

- **Introduktion till Story Selling.**
- **Konsten att skapa engagerande berättelser.**
- **Berättelsestrukturer och format.**
- **Användning av kundberättelser och fallstudier.**
- **Berättande i försäljningspresentationer.**
- **Sociala medier och berättande.**
- **Övningar och praktikfall och mycket mer.**

PITCH & PRESENTATION

Struktur av pitch - 2 veckor



Här vi kommer att gå igenom hur du ska strukturera upp din pitch på bästa sätt för att väcka ett behov hos kunden som dem kanske inte visste om att dem behövde.

Struktur av presentation - 2 veckor



Här kommer vi gå igenom hur du ska strukturera upp en presentation på bästa sätt för att lyckas väcka ett intresse hos kunden och stänga affärer

PERSONLIG Utveckling

+

Träning

Målsättning

Förstå vikten av tydliga och specifika mål i säljprocessen. Identifiera SMARTA mål för personlig och professionell framgång. Tekniker för att sätta både kortsiktiga och långsiktiga mål för att driva motivation och fokus.

Träning

Allt detta kommer vi träna på under utbildningen för att du ska bli den bästa versionen av dig själv.

Mindset

- **Positivt tänkande:** Odlä en positiv mental inställning för att övervinna utmaningar och motgångar.
- **Tillväxtsinriktning:** adoptera en inställning till kontinuerlig inläring och förbättring.
- **Motståndskraft:** Utveckla motståndskraft för att hantera avslag och behålla entusiasmen inom försäljning.

Actionmanagement

Tips för att hantera tid effektivt och öka produktiviteten. Detta inkluderar att använda tidsstyrning för att prioritera uppgifter, skapa produktiva vanor, och justera dagliga åtgärder för att uppnå övergripande mål.

Självförtroende

Strategier för att öka självförtroende, hantera självtvivel och impostersyndrom, samt betydelsen av självsäkert kroppsspråk och effektiv kommunikation i försäljning.



THINK UNLIMITED,
THINK MASTERCLASS

The Sales dojo - Masterclass

Börja din resa mot en framgångsrik karriär inom försäljning redan idag! Genom att anmäla dig till våra spännande säljkurser kan du öka din försäljningskompetens och överträffa dina mål. Tillsammans kan vi forma din framtid inom försäljning. Klicka på länkarna nedan för att boka ditt kostnadsfria möte med *Nordens mest rekommenderade sälj coach på LinkedIn Michel*, redan idag!



+46 707831199



michel.l.godorn@vimentis.se



Parea Coworking space



<https://www.vimentis.se>