



Professionell Exportsäljare

Bli bättre på att hitta, utveckla och följa upp dina internationella säljkanaler.

En speciell utbildning för dig som vill utveckla marknadsarbetet vad gäller export via agenter, distributörer och andra säljkanaler.

- Öka exportförsäljningen
- Bli bättre på att välja bra samarbetspartner
- Jobba mera strukturerat med utvecklingen av representanter
- Ökad lokal aktivitet för dina produkter
- Bättre förståelse för hur kulturella skillnader påverkar affärerna

Kursen vill ge konkreta tips och verktyg som underlättar ditt arbete med internationella kunder och representanter. Innehållet är fyllt med praktiska råd om hur du får större aktivitet, nöjda återförsäljare, trivsammare arbetssituation och mer försäljning. Du får även en bra möjlighet att utbyta erfarenheter och kontakter med kollegor från andra företag i regionen.

Målgrupp

Utbildningen vänder sig till dig som jobbar med försäljning och marknadsföring i ett internationellt sammanhang, t.ex. exportsäljare, Area Sales Manager, exportchef, internationell produktchef. Är din uppgift att åstadkomma bättre försäljning via representanter (agenter, distributörer) på olika marknader är det här rätt utbildning för dig.

Arbetsformer

Utbildningen kommer att varvas mellan teori, praktiska övningar och gruppdiskussioner. Vi skapar också goda möjligheter till erfarenhetsutbyte och nätverkande med övriga deltagare.

Omfattning

Öppen utbildning omfattar normalt två dagars utbildning och genomförs med visst kvällsarbete dag ett. En individuell uppföljningsträff på deltagarens arbetsplats, ingår i kursupplägget. Företagsintern utbildning kan gärna delas upp på flera träffar, tex 5 halvdagar med vissa hemuppgifter mellan träffarna

Deltagarna får Anders Wistemars nya bok, "Lyckas som Exportsäljare".

Affärsutvecklare och utbildare – Anders Wistemar

Anders har en pedagogisk bakgrund men har jobbat många år med exportverksamhet i säljande och ledande positioner i olika branscher. Från arbete i olika företag har han en unikt bred erfarenhet av olika typer av internationella säljkanaler: Agenter, distributörer, dotterbolag, OEM, egna säljare, koncernsäljbolag eller inne i kundens marknadsorganisation.

