

**För 29:e året i rad
arrangerar vi denna
utbildning!**

Ca 1.000 nya medtech-säljare genom åren börjat sin karriär genom att gå Grundutbildning i försäljning och försäljningsteknik. Utbildningen uppdateras kontinuerligt.

Grundutbildning i försäljning och försäljningsteknik

Värdefull säljutbildning för nya och ambitiösa säljare av sjukvårdsprodukter som snabbare vill nå ett bra försäljningsresultat

Ger säljaren kunskaper om försäljningens grunder, säljprocesser, säljsamtalet, effektiv planering och inbokning av kundbesök samt nyheter i den medicintekniska branschen.

Ger säljaren en bra start i ert företag samt motivation och glädje inför kommande säljinsatser.

Upplägg m.m.

Utbildningen består av teori, diskussioner, uppgifter och praktiska säljsamtal utifrån "egna" produkter. Utbildningsmaterial ingår. Utbildningens längd: 3 dagar. Max 6 st. deltagare (**OBS, 4 platser återstår**).

Innehåll

Branschintroduktion

Den medicintekniska branschen. Samverkansregler. Etik och moral vid försäljning av medicintekniska produkter.

Vad kännetecknar en framgångsrik säljare?

Vitala punkter som karakteriserar framgångsrika säljare.

Säljprocesser (konsultativ försäljning)

Att känna till och förstå olika säljprocesser och att öka förmågan att kunna driva en säljprocess.

Säljsamtalet

Alla moment (Inledning, Frågor (behovsanalys), Presentation, Avstamp samt Invändningsteknik).

Praktiska övningar med "egna" produkter.

Effektiv planering och inbokning av kundbesök

Hur man bäst planerar en försäljningssäsong och hur man effektivt bokar in kundbesök.

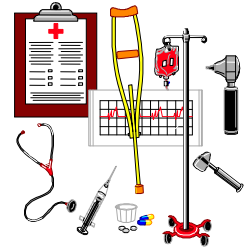
Plats och Tid

Stockholm (centrala), den 23-25 juni 2026.

Kostnad

Kostnad för hela säljutbildningen totalt 13.500 SEK/deltagare + moms.

Förtäring (fika och lunch) ingår.



Om inte angivet datum och/eller ort passar så kan utbildningen även genomföras på annat datum/ort enligt era önskemål. För anmälan, preliminär (icke bindande) intresseanmälan, offert eller mer information, kontakta Conny Forsell.

Vidarebefordra gärna denna information inom ditt företag.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Conny Forsell'.

Conny Forsell
Vårsåsongen -26

MEDWIND

Tel 0705-11 00 58 (+46 705110058)
E-post conny.forsell@medwind.se

MEDWIND hjälper sedan 1996
medicintekniska företag att utveckla
försäljning, marknadsföring o personal

