

Framgångsrika affärer i Sverige

För er med Sverige som tillväxtmarknad



Sverige är en mogen och attraktiv marknad – men också krävande där framgång sällan avgörs enbart av produkt och pris, utan av **hur** ni säljer, förhandlar och påverkar beslut i svenska organisationer.

Den här utbildningen är utformad för företag som vill skapa **långsiktig och lönsam tillväxt**

Ni lär er att:

- **Skapa förtroende** på svenska kunders villkor
- **Strukturera säljdialoger** som leder framåt
- **Ställa frågor som driver beslut**
- **Förhandla och influera** kundens beslutslogik
- **Påverka beslut** i konsensusdrivna organisationer

Utbildningen riktar sig främst till:

VD, försäljningschefer, Key Account Managers, försäljare, affärsutvecklare och projektledare

Utbildningsformat:

- Interaktiv träning med aktivt deltagande
- Praktiska övningar baserade på egna affärsituationer
- Verktyg och arbetsätt som kan användas direkt
- På svenska eller engelska (anpassas vid behov)

Datum och intresseanmälan (2026)

För vår planering, markera de utbildningstillfällen som passar er. Gärna flera möjliga alternativ.

- FINSVE 1: 2+2+2 dagar** (Stockholm eller Helsingfors)
1–2 september & 15–16 september & 6–7 oktober
- FINSVE 2: 2+2+2 dagar** (Stockholm eller Helsingfors)
13–14 oktober & 22–23 oktober & 12–13 november
- FINSVE 3: 2+2+2 dagar** (Stockholm eller Helsingfors)
10–11 november & 24–25 november & 15–16 december

Exklusivt för medlemmar i FINSVE

Prisexempel från 445€* per person och dag

- 1-2 deltagare 10 % medlemsrabatt
- 3 eller fler deltagare 20% medlemsrabatt

* Beräknad kostnad per person/dag för 6 dagars utbildning i Stockholm enligt ovan, vid 20% rabatt. Pris anges exklusive moms, lokalhyra, resor, kost och logi och ev. övrigt. Totalt antal deltagare påverkar kostnaden.

Intresseanmälan är inte bindande.

Anmälan blir bindande först efter vår återkoppling med förslag på upplägg och pris samt skriftlig bekräftelse från båda parter. Platserna är begränsade och tilldelas enligt principen först till kvarn. Datum kan justeras.

Vi anpassar utbildningen så att den blir så relevant och värdeskapande för er som möjligt, och ber er därför markera de områden som är viktigast för er nu.

Innehåll – vad vill ni bli bättre på?

- Träffsäkra behovs- och beslutsanalyser
- Skapa förtroende tidigt i sälj- och affärsdialoger
- Bemöta invändningar utan prispress
- Formulera attraktiva och relevanta offerter
- Strukturera säljprocesser som leder till beslut
- Förhandla professionellt utan att skada relationen
- Påverka samtliga med inflytande hos kunden
- Komma till avslut och vinna affären
- Hantera långa beslutsprocesser och ”vi återkommer”
- Annat område: _____

Affärsvärde – vilka resultat vill ni uppnå?

- Öka andelen vunna affärer / offerter
- Förkorta sälj- och beslutsprocesser
- Öka vinstmarginaler utan att tappa affärer
- Tappa färre kunder i slutfasen
- Skapa tydligare beslut och nästa steg i möten
- Bygga långsiktiga kundrelationer i Sverige
- Stärka trygghet och självförtroende i förhandlingar
- Få bättre betalt för vårt värde
- Skapa ett enhetligt och professionellt arbetsätt
- Annat affärsmål: _____

Vi föredrar att utbildningen hålls:

- i Stockholm
- i Helsingfors
- Båda fungerar bra

Språk: Svenska Engelska Båda fungerar bra

Företag: _____

Kontaktperson: _____

Telefon: _____

E-post: _____

Antal deltagare: _____

Sändes ifyllt till: mats.johansson@hovingh.eu senast 15 maj 2026

Kontakta Mats på +46706409333 för frågor och önskemål.