

Öka försäljningen med hållbarhet



**Vi hjälper er vända nya krav
till affärsmöjligheter.**

Så gör ni hållbarhetskrav till affärsmöjligheter

Hållbarhet är inte längre bara en hygienfaktor – det är en förutsättning för att vinna affärer.

Regelverken skärps och kundernas förväntningar ökar – allt fler ställer höga krav vid upphandlingar och inköp. Samtidigt skapar det nya möjligheter för de företag som kan visa värde, tydlighet och trovärdighet.

Vi hjälper er att vända hållbarhetskraven till en konkurrensfördel och ett säljargument.

Tillsammans leder vi er genom en konkret och praktisk process i fyra steg.

Processen

1. Kundernas nya spelregler

Så påverkar hållbarhet affären.

Vi analyserar hur era kunder påverkas av hållbarhetskrav och vilken effekt det ger på era affärer. Vi tittar på aktuella trender, regelverk och hur inköpsbeslut förändras.

2. Skapa ett säljbart hållbarhetserbjudande

Från krav till kundnytta

Vi identifierar hur era produkter och tjänster kan bidra till kundens hållbarhetsmål och affär. Vi hjälper er formulera ett säljande värdeerbjudande med hållbarhet i fokus.

3. Att sälja hållbarhet

Kunddialoger och argumentation i praktiken

Vi tränar på att integrera hållbarhet i säljprocessen. Hur kan ni argumentera för ert erbjudande? Vilka frågor ställer kunder? Hur skapar ni trovärdighet?

4. Planen framåt

Hållbarhet som en del av säljstrategin

Tillsammans mer er tar vi fram en konkret handlingsplan för hur hållbarhet blir en naturlig och värdeskapande del av ert säljarbete.

Varför?

- Få koll på vad som driver kundernas krav
- Skapa ett säljande hållbarhetserbjudande
- Träna på att sälja med hållbarhet
- Lämna med en konkret plan att använda direkt

För vem?

Programmet passar B2B-företag som vill:

- Stärka sin konkurrenskraft
- Sälja mer genom att möta kundernas hållbarhetsbehov
- Ge säljare och affärsansvariga verktyg att arbeta smartare och mer effektivt



Om oss

Saleskey AB – Vi specialiserar oss på att utveckla och strukturera upp försäljningsarbetet för att nå era mål.

Vainio AB – Vi hjälper företag att omvandla komplexa utmaningar till långsiktiga möjligheter.

Vi ger er verktygen att göra hållbarhet till en självklar del av affären – och en drivkraft i försäljningen.



Antti Vainio

VD – Vainio AB
+4670-626 77 65
antti@vainioab.com



Marcus Gunnarsson

VD – Saleskey AB
+4670-682 12 10
marcus.gunnarsson@saleskey.se