

# Säljkurs spetsar IT-akutens budskap

Erfaren lärare med glimten i ögat väcker intresset för säljteknik

**[KURS]** I tuffare tider blir kunskaper i försäljning mer utslagsgivande. För att möta ett ökat behov erbjuder Dataföreningen Kompetens en kurs i säljteknik för IT-konsulter. Den har snabbt blivit populär.

– Kursen överträffade mina förväntningar! säger Thomas Åhlund som är säljansvarig på IT-akuten i Stockholm.

Thomas har deltagit i kursen säljteknik för IT-konsulter under våren. Han vill särskilt lyfta fram kursens lärare, Stellan Sundström.

– Han var otroligt bra. Hade mycket erfarenhet att dela med sig av. Och mycket humor!

Thomas Åhlund har arbetat med försäljning, projektledning och har även varit IT-chef i fyra år.

– Jag gick en säljkurs för tio år sedan, fortsätter Thomas. Men under senare hälften av 90-talet sysslade jag inte så mycket med försäljning. Gick den här kursen för att få en uppförskning helt enkelt.

**Sedan årsskiftet är** Thomas ansvarig för att sälja IT-akutens tjänster.

IT-akuten erbjuder lösningar inom data-säkerhet, tekniskt drift och support samt utvecklar ett ansökningsystem. Inom data-säkerhet handlar det mest om att inventera system och hitta säkerhetshål samt föreslå och genomföra säkerhetshöjande åtgärder. Åt mindre företag kan IT-akuten gå in som en extern IT-avdelning eller erbjuda den funktionen genom outsourcing. Driften kan ligga hos kunden och fjärrövervakas eller hemma hos IT-akuten. Ansökningsystemet används i första hand av organisationer som delar ut forskningsanslag, stipendier och liknande. Sökande och granskare hanterar hela ansökningsprocessen via internet och kanslifunktionen administrerar systemet centralt. Det spar mycket tid och resurser för den typen av organisationer, hävdar Thomas.

**Kursen i säljteknik** för IT-konsulter utgår från en process som tar kunden från kontakt



Thomas Åhlund är säljansvarig för IT-akuten i Stockholm. Med nya kunskaper från kursen i säljteknik har han spetsat företagets budskap.

till avslut och sedan vidare. Deltagarna får lära sig att genomföra ett säljsamtal på ett strukturerat och målmedvetet sätt, som utgår från den presumtive kundens situation och upplevelse. Teoriavsnitt varvas med praktiska övningar i form av rollspel.

Kursen har utvecklats av Stellan Sundström på initiativ av Rolf Olsson i Södra Kretsen. Stellan har arbetat med försäljning under nästan 30 år, både som anställd och egenföretagare. Mycket av innehållet är baserat på Stellans praktiska erfarenheter.

– Jag fick en del aha-upplevelser, säger Thomas. Framförallt kring det här med kommunikationsstilar. Det handlar om psykologi, att kunna läsa beteenden. Det gav mig mycket.

**Thomas framhåller dock** att det inte räcker med att ha gått kursen. Det gäller också att börja använda verktygen i verkliga livet.

– Som en direkt konsekvens av kursen kommer vi att spetsa vår marknadskommunikation. Vi ska bli tydligare i vårt budskap när vi

presenterar företaget genom att flytta fokus från tekniska lösningar till nyttan för kunden. Thomas tvekar inte att rekommendera kursen.

– Det här är en mycket prisvärd utbildning. Och efteråt får man dessutom gärna kontakta läraren. Stellan har glimten i ögat och får ofta gruppen att skratta. Det blir lite lättare då. Mitt enda förslag till förbättring är att ta in externa personer för rollspelen. Då skulle övningarna bli ännu verkligare, säger Thomas Åhlund. ■ CB

## Fakta

### SÄLJTEKNIK FÖR IT-KONSULTER

- Inbokning av besök
- Säljmötet
- Kommunikationsstilar
- Presentera lösningen
- Avslutsfasen

Kursen är på tre dagar.  
Nästa tillfälle startar 12 november.

[www.kompetens.dfs.se/saljutbildning](http://www.kompetens.dfs.se/saljutbildning)

## På gång

### UTBILDNINGAR

Processutveckling  
1-3 sep. Stockholm,  
DF Kompetens

Certifierad IT-arkitekt, HT-03  
3-4 sep. Stockholm,  
DF Kompetens

Ledarutbildning – verksamheten och IT, HT-03  
3-4 sep. Stockholm,  
DF Kompetens

Upphandling av IT-system  
8-11 sep. Stockholm,  
DF Kompetens

Informationssäkerhetsskola med certifiering HT-03  
15-16 sep. Stockholm,  
DF Kompetens

Intensivkurs i projektledning  
18-19 sep. Stockholm,  
DF Kompetens

Pedagogikkurs för IT- och datalärare  
22-24 sep. Stockholm,  
DF Kompetens

Projektskolan - Certifiering av projektledare HT-03  
23-24 sep. Stockholm,  
DF Kompetens

Kravspecifikation för IT-system  
23-25 sep. Stockholm,  
DF Kompetens

Preparandkurs för PMP-certifiering  
25-26 sep. Stockholm,  
DF Kompetens

Certifierad verksamhetsarkitekt HT-03  
30 sep.-1 okt. Stockholm,  
DF Kompetens

**DF-SEMINARIER UNDER NETWORKS TELECOM 23-25 SEPTEMBER**  
Projektkontorsseminarium

Informationssäkerhet i verkligheten

PC:n är död – leve multimediamaskinen

Affärssystem om integration

Startmöte Nätverket Integration

Affärssystem om Open Source

IT-nyttan i vården

Nätverket för datalagring

Sveriges tillväxt med IT

DF och Henley redovisar forskningsrapport

### MÖTEN

PVH-seminarium: "Enkel styrning och kontroll av maskiner via Internet!"  
10 sep. Malmö, Södra kretsen

Konferens: Säkerheten vid mobila lösningar och trådlös datakommunikation  
10 sep. Malmö, Södra kretsen

PVH Studiebesök på Öresundsbron övervaknings- och betalstation  
11 sep. Malmö, Södra kretsen

PVH Informationskompetens  
23 sep. Lund, Södra kretsen

### SOMMAR MED DATAFÖRENINGEN

Dataföreningens kansli kommer att vara delvis bemannat under veckorna 27-32.

En skön sommar önskar vi alla våra medlemmar och kunder.

Läs mer på  
[www.dfs.se/pagang](http://www.dfs.se/pagang)

DF Kompetens utbildningar finns på  
[www.kompetens.dfs.se](http://www.kompetens.dfs.se)

## Vad Du behöver veta om EKONOMI

30 sept – 1 okt 2003

– Ekonomiska frågeställningar och samband för ickeekonomer

För mer information och anmälan

[www.kompetens.dfs.se/anm](http://www.kompetens.dfs.se/anm)

Tel: 08-506 40 450  
[www.kompetens.dfs.se/anm](http://www.kompetens.dfs.se/anm)

DATAFÖRENINGEN  
KOMPETENS