



För ett livslångt lärande



Kontakt



www.edvida.se



info@edvida.se



079-355 4631



Biblioteksgatan 29, 114 35 Stockholm

Utvecklingsprogram för dig inom B2B – affär och försäljning

- En seminariereserie för affärstillväxt, kompetens
och säljdriv

Pedagogisk kvalitet | Prisvärdhet
Flexibilitet | Praktisk förankring

Broschyr för våren 2026

www.edvida.se



Edvida

Edvida är ett nätverksbaserat företag som ger högkvalitativ utbildning och kompetenshöjning till bra priser. Vår vision är att främja det livslånga lärandet för yrkesverksamma inom privat och offentlig sektor

Vill du skapa energi och ett gemensamt fokus i säljteamet – och samtidigt väcka motivation, nytänk och lärande som leder till konkreta resultat?

Vårt utvecklingsprogram erbjuder en serie morgonseminarier som kombinerar inspiration, konkreta verktyg och kompetensutveckling för B2B-försäljning i praktiken.

Om konceptet

→ Programmet består av åtta seminarier, där varje tillfälle fokuserar på ett specifikt och högaktuellt tema inom modern försäljning – från mötesbokning till digitala hjälpmedel, invändningshantering och avslutsteknik.

Du väljer själv: boka in ditt team på ett enskilt seminarium – eller följ hela programmet för en fördjupad och långsiktig effekt. Efter deltagande i ett seminarium får du automatiskt 25 % rabatt på nästa tillfälle.

Seminarierna genomförs måndag morgon, varannan vecka – ett perfekt sätt att starta arbetsveckan med inspiration, lärande och drivkraft.

→ Upplägg

Programmet består av 8 olika seminarium

Modul 1: Säljstilar och strategiska angreppssätt i försäljning

Modul 2: Personligt genomslag och förtroendeskapande i försäljning

Modul 3: Mötesbokning och effektiva kundmöten

Modul 4: Behovsanalys, frågeteknik och presentation för affär och avslut

Modul 5: Invändningshantering som stärker affären

Modul 6: Avslutstekniker och psykologin bakom köpbeslut

Modul 7: Uppföljning, lojalitet och långsiktiga kundrelationer

Modul 8: Digitala hjälpmedel i modern försäljning

Interaktivt föreläsningsformat med fokus på att ge konkret, vardagsnära och effektiv vägledning – direkt applicerbar i det dagliga arbetet.

→ Tid och format

Varje seminarium pågår i 60 minuter – ett effektivt och fokuserat format som gör det enkelt att kombinera med en aktiv arbetsdag. Upplägget är anpassat för att ge maximalt värde på kort tid, med konkret innehåll som kan omsättas direkt i säljvardagen

→ Målgrupp

Seminarierna är utformade för att ge nya perspektiv och konkret nytta för både juniora och erfarna B2B-säljare – oavsett tidigare erfarenhet.

Upplägget är anpassat för säljare från olika B2B-branscher. Genom omsorgsfullt formulerade case med hög överförbarhet blir innehållet relevant och tillämpbart oavsett verksamhetsområde.



Smart format för en smartare säljvardag – utan att stjäla tid från affären.



Rätt input vid rätt tillfälle kan sätta tonen för hela affärscykeln.

→ Stöd för fortsatt bearbetning

Till varje seminarium ingår stödmaterial som kan användas för reflektion, diskussion och vidare arbete i säljteamen. Materialet är utformat för att underlätta fortsatt lärande och fördjupning efter seminarietillfället.

→ Stöd för fortsatt bearbetning

Vi är noga med att det innehåll som förmedlas vilar på vetenskaplig grund och evidensbaserade perspektiv, som konkretiseras genom tillämpbara exempel.

Inspiration i form av personliga erfarenheter eller reflektioner kan förekomma, men programmets kärna vilar på evidensbaserad kunskap och beprövad erfarenhet.

→ Vad kan man förvänta sig för effekt?

Deltagarna får konkreta verktyg, stärkt självförtroende och ett mer strukturerat arbetssätt – vilket leder till ökad träffsäkerhet i kunddialoger och bättre säljresultat.

Varje seminarium fungerar dessutom som ett startskott för veckan med ny inspiration och ger underlag för fortsatt diskussion och utveckling i det egna teamet.

→ Utbildare

Seminarie serien leds av utbildare med lång och bred erfarenhet av B2B-försäljning, säljledning och affärsutveckling. Med dokumenterad bakgrund från flera olika branscher kombinerar hen beprövade metoder med aktuell kunskap.

→ Diplomer

Deltagare som genomför hela seminarie serien får ett diplom som intygar genomförd utbildning.



Utvecklas som säljare – individuellt eller tillsammans med hela teamet.

Målgrupp: Professionella säljare verksamma inom B2B-försäljning.

Upplägg: 1 seminarium varannan måndag

Format: Digitalt via Zoom

Är ni en större grupp?

Önskar ni beställa föreläsningen till just er verksamhet får det bra att begära en offert

Se informativt videoklipp här



När ny kunskap möter reflektion och dialog skapas verkligt värde.