

MÅLGRUPPE

- Salgsboost henvender sig til alle, der ønsker at styrke sit salg.
- Man kan tilmelde sig enten alle fem arrangementer med rabat eller enkelte arrangementer efter behov.
- Der er plads til max. 16 deltagere pr. arrangement.
- Undervisere har arbejdet med salg undervisning.

PRIS

Deltagelse i alle 5 arrangementer:

- Medlemspris kr. 2.950,-
- Pris for ikke-medlemmer kr. 6.000,-

Deltagelse i et enkelt arrangement

- Medlemspris kr. 750,-
- Pris for ikke-medlemmer kr. 1.500,-

Alle priser er ex. moms.

Tilmelding til enkelt arrangement kan tidligst ske d. 25. august 2017.

TILMELDING

Tilmelding foregår på udviklingvejen.nemfilmeld.dk/123

SALGSBOOST

- Styrk dine salgskompetencer og øg din bundlinje

En blanding af teori,
praktiske eksempler
og workshops



TEMA 1

FÅ MEST MULIGT UD AF DIN SALGSINDSATS

Mange finder det svært at lave opsøgende salg til kunder, man ikke kender. Forberedelse er opskriften på succes.

Denne dag vil vi komme ind på salgets seks faser:

- Forberedelsen
- Kontakten (salgskanaler, indledende kommunikation, telefonsalg)
- Klarlægning af behov – finde løsninger
- Løsning og forhandling - indvendinger
- Lukning - lukkemetoder
- Opfølgning – reklamationer, klager, konflikthåndtering og evaluering

Der er afsat tid til at arbejde med din egen virksomhed i forhold til dagens program.

Tid: Tirsdag d. 5. september kl. 8.00 – 11.30 hos UdviklingVejen

TEMA 2

PRÆSENTATIONSTEKNIK

Du møder kunden og har 30 sekunder til at præsentere dig. Har du styr på hvad du vil sige, som skaber værdi for kunden og et potentielt salg for dig?

Denne dag arbejder vi på at udarbejde elevator talen til din virksomhed og få øvet præsentationsteknikken.

Hvilken målgruppe taler du med? Hvad er budskabet? Stoltheden over dit produkt, stoltheden over din virksomhed, eller hvilken værdi din ydelse giver for kunden?

Vi arbejder med talen og får feed-back.

Vi kommer ind på salgpsykologi, relationsskabelse og værdibaseret salg.

Tid: Tirsdag d. 10. oktober kl. 8.00 – 11.30 hos UdviklingVejen

TEMA 3

KUNDEPSYKOLOGI

Vidste du at 80 % af virksomhedens succes skyldes menneskelige faktorer?

Du kender sikkert følelsen af, at der er nogen kunder, du har lettere ved at tale og handle med end andre. Men hvorfor egentlig det?

Kender du dig selv, og bruger du dine styrker/kompetencer bevidst i salget?

Lær, hvordan du kan blive en bedre sælger ved at være bevidst om både din egen og dine kunders type og øge chancen for succes. Du vil få et indblik i din egen personlighedsprofil.

Tid: Tirsdag d. 14. november kl. 8.00 – 11.30 hos UdviklingVejen

TEMA 4

DET GODE SALGSMØDE

Du har fået kunden i tale, så nu skal der sælges!

Du har forberedt dig og lavet en plan inden mødet, som skal styre mødet i den retning, som du ønsker.

Denne dag kommer vi ind på, hvordan du bliver dygtigere til respektfuldt at tage styringen af mødet/kundekontakten.

Bliv stærkere på spørgeteknikker og kommunikation i dialogen med kunden.

Der er afsat tid til at arbejde med forhandlingsteknikker.

Tid: Tirsdag d. 16. januar 2018 kl. 8.00 – 11.30 hos UdviklingVejen

TEMA 5

SALG VIA NETVÆRK/RELATIONER

Denne dag kommer vi ind på hvordan du vælger de netværksaktiviteter, der passer til dig, og hvordan du får mest muligt ud af din deltagelse.

Netværk kan være en meget effektiv måde at møde kunder og skabe relationer på, der kan være med til at styrke din virksomheds vækst. Men det kræver, at du prioriterer det og sætter mål for din deltagelse.

Find de relevante netværksgrupper for din virksomhed og øv din fremtræden i netværksgrupperne.

Tid: Tirsdag d. 6. marts 2018 kl. 8.00 – 11.30 hos UdviklingVejen