



Få succes med salg

Praktiske og brugbare værktøjer

Få slebet dine salgsværktøjer

Salg er en vigtig disciplin for at sikre en virksomheds succes. Salget er en af de afgørende parametre for vækst og udvikling. Salgsteknikker skal trænes løbende – helt på samme måde som en håndboldspiller der igen og igen træner for at blive bedre til at lave mål.

Gennem dette forløb bliver der arbejdet med individuelle mål, hvor du får kendskab til salgsværktøjer og får hands-on erfaring med dem undervejs. Du vil blive stillet opgaver til at afprøve din nye viden i din virksomhed, og du vil få sparring på dine resultater i gennem forløbets moduler.

Udbytte ved deltagelse:

- Personlighedstest
- Salgets psykologi
- Personlig effektivitet – struktur/planlægning
- Forhandlingsteknik/indvending
- Projektsalg/tilbud/opfølgning
- Formidling og præsentation
- Individuel sparring – vækstplan



Campens undervisning og forløb

Campens forløb faciliteres af Jens Lassen fra Ekspansion, der har over 30 års erfaring med salg til B2B og B2C sektoren og besidder bred erfaring med salgsudfordringerne i små og mellemstore virksomheder. Jens har 8 års undervisnings erfaring med salgstræning, og har indgående kendskab til bl.a. byggebranchen.

Forløbet strækker sig over 6 uger med 4 moduler.



MODUL 1 10. NOVEMBER KL. 08:30 – 13:00 | THY ERHVERVSFORUM

Salg og kundekommunikation

På dette modul vil vi diskutere, hvad salg i grunden er for en størrelse, og hvorfor det er vigtigt for enhver virksomhed at arbejde med salg og kundekommunikation. Vi vil afmystificere salgsbegrebet og understrege, at salg i virkeligheden handler om at hjælpe sine kunder.

Ved hjælp af nogle få værktøjer vil du som deltager efter dagens modul blive bedre i stand til at kommunikere med kunder – både mundtligt, skriftligt og telefonisk. Og med fokus på, at salg og kundekommunikation altid skal tilpasses kundens persontype såvel som sælgerens, vil vi derfor også på denne camp inkludere en persontypetest per deltager, som tages inden, og hvor konklusionerne gennemgås på dagen.

MODUL 2 24. NOVEMBER KL. 08:30 – 13:00 | MORSØ ERHVERVSRÅD

Nye kunder og behovafdækning

Med udgangspunkt i værktøjerne fra første modul, vil vi på dette modul fylde værktøjskassen yderligere op ved bl.a. at se på, hvordan man i praksis arbejder med at skaffe nye kunder. Hvorfra arbejder man opsøgende med salg og får kontakt til nye kundeemner, hvordan tager men bedst kontakt til nye kunder, og hvordan afdækker man bedst muligt nye kunders behov, så der skabes grundlag for efterfølgende at præsentere løsninger, som matcher kundens behov? Dette er de tre centrale spørgsmål, vi vil få svar på, på dette modul.

MODUL 3 1. DECEMBER KL. 08:30 – 13:00 | MORSØ ERHVERVSRÅD

Præsentationsteknik

På dette modul vil vi fokusere på værktøjer, som kan hjælpe med at præsentere sine løsninger overfor kunderne på den bedst mulige måde. Den måde, som optimerer sandsynligheden for en ordre, fordi den tager udgangspunkt i konklusionerne fra behovsafdækningen, gennemgået på forrige modul. Desuden vil vi se på, hvordan man bedst og mest effektivt håndterer de indvendinger, som næsten altid vil komme, for at undgå at give mere væk end nødvendigt når ordren skal forhandles på plads. Dagen vil munde ud i en lille præsentationsøvelse, hvis konklusioner hver enkelt deltager kan anvende direkte i dagligdagen efterfølgende.

MODUL 4 8. DECEMBER KL. 08:30 – 13:00 | MORSØ ERHVERVSRÅD

Opfølgning og mersalg

På dette sidste modul samler vi konklusionerne fra de tre foregående og ser på, hvad man i dagligdagen kan gøre for aktivt at pleje sine eksisterende kunder, øge deres loyalitet og dermed udnytte mersalgsmulighederne optimalt – kort sagt: få mest muligt ud af dem.

Vi ser også på, hvordan man med fordel kan gribe kundekommunikation an på en lidt anderledes måde ved eksisterende kunder i.f.t. nye, både når det gælder den daglige face to face kommunikation, den telefoniske kundekontakt og f.eks. udarbejdelse af tilbud. Endelig ser vi afslutningsvist på, hvordan man i praksis kan planlægge sit salg, så man hele tiden sikrer en jævn ”pileline” af salgsmuligheder både overfor nye og eksisterende kunder.

Målgruppe

Denne camp er målrettet håndværksvirksomheder, produktionsvirksomheder og servicevirksomheder. Campen er relevant for alle med kundekontakt både ledere og medarbejder.

Indhold og pris

Ved deltagelse i forløbet får du:

- 4 hele workshop dage
- Udarbejdet personprofil analyse
- Service og forplejning under forløb

Prisen er 4.800,- kr. + moms for hele forløbet. Ved flere deltagere fra samme virksomhed er prisen 3.800,- kr. + moms pr. deltager.

Dertil skal virksomheden registrere timer pr. deltager, anvendt på forløbet. Prisen er baseret på minimum 10 deltagende virksomheder.

Tilmelding på: www.bit.ly/2IFeSkd

Betingelser

"Få succes med salg" er et camp-forløb under EU-programmet Vilje til Vækst. Vilje til Vækst er målrettet virksomheder og ledere med ambitioner og stor forandringsvillighed.

Deltagelse kræver, at du kan afsætte de nødvendige ledelsesmæssige ressourcer og selv bidrager aktivt med at forankre processen aktivt i organisationen. Generelle betingelser for deltagelse i Vilje til Vækst findes på www.ehnj.dk under programmet Vilje til Vækst, Camps.

Vil du vide mere?



Anne Hansen

Erhvervschef
Thy Erhvervsforum - Tilstedvej 73,
7700 Thisted P4-indgang 13

–

5069 8099
anne@thyef.dk



Jens Vinter Christensen

Erhvervskonsulent
Morsø Erhvervsråd - Holgers-
gade 1, 7900 Nykøbing Mors

–

2147 8880
jvc@mer.dk



Bjarne Brodersen

Forretningsudvikler
Erhvervshus Nordjylland

–

2032 0508
bbr@ehnj.dk



Erhvervshus
NORDJYLLAND

DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid