

VI BRINGER DIG SKRIDTET VIDERE

EFFEKTIV SALG FOR EJERLEDERE



Kursus: Nye kunder, når ejeren også selv er sælger og salgschef

Er du ejer af en virksomhed, er salg en vigtig del af jobbet. Ofte er du firmaets første sælger, og måske firmaets eneste sælger. Ejeren er ofte også salgsansvarlig, enten for sælgere, eller et internt salgsteam. Afsæt to dage til at få input til DIN salgshverdag. Via konkrete øvelser, får du ny viden, som kan tages med hjem og bruges. Kurset er bygget op omkring 2 hovedemner:

1: Ejeren som sælger: Bliv opdateret som sælger, og bliv skarp på hvad kunderne forventer af dig?

- Få mere udbytte på dine salgsmøder via egen sælgerprofil
- Få flere kundemøder i kalenderen – sådan booker du møder
- Kundernes fremtidige forventning til dig som sælger – dette skal du have fokus på.

2: Ejeren som salgschef: Sæt sælgernes/salgsteamets potentiale i spil

- Sådan kan du motivere dine sælgere/salgsteamet til mere succes
- Sådan leder du dine sælgere/salgsteamet
- Når/hvis du skal ansætte en b-t-b sælger, skal du overveje nogle vigtige ting.

DATOER

Dag 1: Onsdag den 25. november 2015 kl. 8.15-16.15

Dag 2: Onsdag den 9. december 2015 kl. 8.15-16.15

STED

Business Kolding, Akseltorv 8, 6000 Kolding

TILMELDING

Tilmeld dig senest den 11. november 2015 på mk@kpluspartner.dk

PRIS

Pris pr. deltager er 4.275 kr. ex. moms, incl. forplejning
Faktura fremsendes inden kursusstart. Når betaling er registreret fremsendes opstartsmateriale, som er en forudsætning for kursusdeltagelse.

MÅLGRUPPE

Ejerlederen/direktøren, som selv er sælger eller salgschef.

YDERLIGERE INFORMATION

Kontakt Michael Krogh, K plus K på 20 25 16 10 eller mk@kpluspartner.dk

TIDLIGERE DELTAGER

"Jeg deltog på kurset *Effektiv salg for Ejerledere*. Kurset synes jeg rammer lige hvor det skal. Det er kort og præcist, fyldt med fakta, gode eksempler og provokerende spørgsmål, hvilke får mig til at tænke nye og anderledes tanker. De andre ved bordet sidder i samme båd som mig. Det er ham/hende, der skal holde det hele i gang på een gang, og som faktisk er bedst til at løse opgaven, NÅR den er solgt. Kurset har resulteret i en masse tanker, og muligheden for bedre at kunne blande mig og lede mit/vores salg i Industri-Automatik."

Rune Cordsen, direktør og indehaver af Industri-Automatik ApS, Gråsten

ONSDAG DEN 25. NOV. 2015

PROGRAM

- 08.15 **Velkomst og kaffe**
v/ Bjarne Sørensen, vækstkonsulent, Væksthus Syddanmark
- 08.30 **Prioriter dit salg**
Hvordan finder jeg tid til salget, i en travl hverdag fyldt med drift opgaver?
- 09.00 **Sådan får sælgeren succes i fremtiden**
Hvordan kan b-t-b sælgeren overleve og få succes?
Hvad forventer kunderne af en b-t-b sælger?
- 10.30 **Salg til forskellige ledelsesniveauer**
Sådan kan du sælge på de forskellige ledelsesniveauer
Kend "spillereglerne" på strategisk, taktisk og operationelle niveau
- 12.00 **Frokost**
- 12.45 **Få succes med salg til alle kundetyper**
Hvorfor svinger du med nogle kundetyper, mens andre er en udfordring? Forstå kundens købsadfærd, og få succes med alle kundetyper. Bliv bevidst om din egen sælgerstil og få indsigt i dine styrker via en personanalyse.
- 16.00 **Afrunding og intro til dag 2**
- 16.15 **Tak for i dag**

ONSDAG DEN 9 .DEC. 2015

PROGRAM

- 08.15 **Velkomst og kaffe**
v/ Bjarne Sørensen, vækstkonsulent, Væksthus Syddanmark
- 08.30 **Forklar din forretning kort**
Når du møder en kunde tilfældigt, hvordan fortæller du så kort din forretning?
- 10.00 **Mødebook: Book dem selv, eller få andre til det**
Book selv: Kend "spillereglerne" i mødebook. Book via telemarketing: Fordele og ulemper ved at andre booker dine møder – vigtigt at overveje.
- 12.00 **Frokost**
- 12.45 **Kundemødet – en simpel strategi til at aktivere kunden**
Byg mødet rigtig op for kunden og dig selv: tips før/under/ efter mødet. Sådan kommer du videre efter mødet – på vej til en ny kunde. Sådan følger du effektivt op på mødet.
- 15.00 **Sådan leder og motiverer du dine sælgere/salgsteam + mini guide til ansættelse.**
- 15.30 **Sådan fik jeg gang i mit salg**
Hvad gik godt, og hvad gik mindre godt?
v/ Hans Henrik Krogsgaard, Krogsgaards Maskinværksted, Læborg Vejen (www.kml-laeborg.dk)
- 16.00 **Afrunding – sådan holder du fast i den nye viden**
- 16.15 **Tak for denne gang**

OM UNDERVISERNE K PLUS K

Michael Krogh og Jan Kuipers hjælper b-t-b virksomheder med salgsstrategier og efterfølgende implementering. De har en praktisk tilgang til salgsjobbet, og har trænet virksomhedsejere, salgsledere og sælgere individuelt, samt som grupper og salgsteams. Sammen med kunden, jager de +10% vækst via det direkte salg. Ovennævnte program er skræddersyet til ejerlederen så salget bliver mere effektiv, samtidig med at kunder og internt salgsteam motiveres af ejerlederens personlige styrker.

Læs mere om K plus K på www.kpluskpartner.dk

OM VÆKSTHUS SYDDANMARK

Væksthus Syddanmark tilbyder kvalificeret og målrettet sparring til virksomheder med ambitioner om vækst. Vores sparring er uvildig, professionel og målrettet din virksomheds behov og potentiale, og tager udgangspunkt i virksomhedens dagligdag og udfordringer.

Hvert år er vi i kontakt med næsten 2.500 virksomheder, der ønsker at realisere deres vækstpotentiale.

Læs mere om Væksthus Syddanmark på www.vhsyd.dk

