

MÅLGRUPPE

- Salgsboost henvender sig til alle, der ønsker at styrke sit salg.
- Max. 16 deltagere pr. arrangement.
- Undervisere har arbejdet med salg og undervisning.

PRIS

- Man kan tilmelde sig enten alle fire arrangementer med rabat eller enkelte arrangementer efter behov.

Deltagelse i alle 4 arrangementer:

- Medlemspris kr. 2.450,-
- Pris for ikke-medlemmer kr. 5.000,-

Deltagelse i et enkelt arrangement

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

Alle priser er ex. moms.

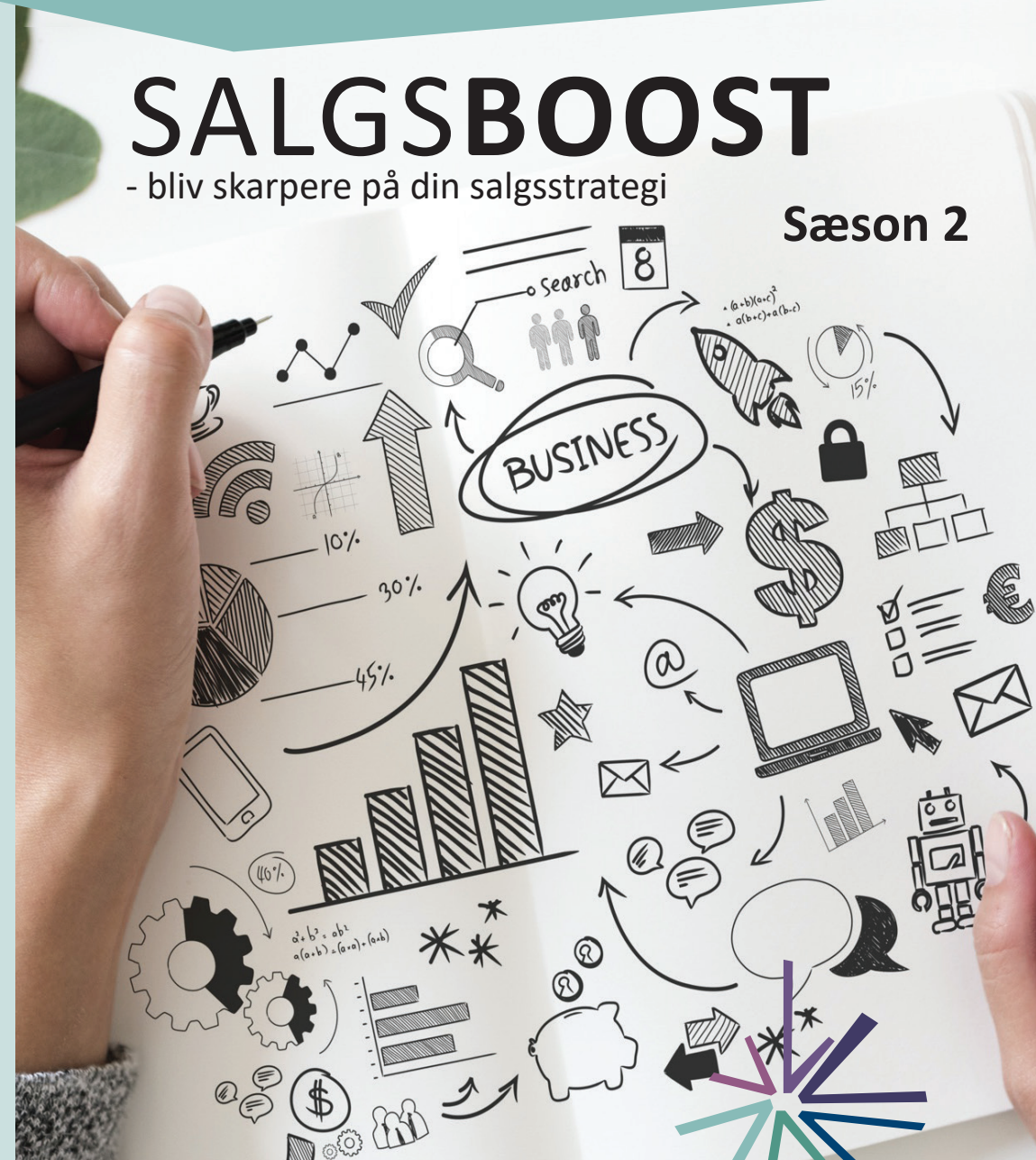
TILMELDING

Tilmelding foregår efter først-til-mølle princippet på www.udviklingvejen.dk

SALGSBOOST

- bliv skarpere på din salgsstrategi

Sæson 2



TEMA 1

Bliv skarpere på din kundesegmentering

Alle virksomheder har kunder, men har du de rigtige?

Denne dag får du input, inspiration og værktøjer til at arbejde målrettet med din virksomheds kundesegmentering og -strategi.

Du bliver skarpere på, hvilke kunder du gerne vil have, samt hvordan du rammer dem i din markedsføring - og hvem du er oppe i mod.

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

Tid: Onsdag den 6. februar kl. 8.00-11.30 hos UdviklingVejen.

TEMA 2

Fokus på kunden: Skab værdi

Hvorfor handler dine kunder med dig? Er det pris, service, kvalitet, leveringstid eller noget helt andet?

Ved du egentlig, hvad det er dine kunder værdsætter ved dig som leverandør og hvilke parametre, der betyder noget for din kunde?

Vi arbejder med salget denne dag. Ved hjælp af forskellige modeller finder du frem til, hvordan du kan differentiere dig over for din kunder, så det ikke kun er pris det handler om.

Du får inspiration og værktøjer til hvordan du skaber værdi for din målgruppe.

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

Tid: Onsdag den 13. marts kl. 8.00-11.30 hos UdviklingVejen.

TEMA 3

Salgskultur: Oplever kunden samme gode behandling alle steder i din virksomhed?

Hvis du har en lille virksomhed giver det nok sig selv.

Er du egentlig skarp på, hvad din holdning til god kundeservice er?

Har du besluttet hvordan dine kunder skal opleve din virksomhed som leverandør?

Har du en sælgende kultur i virksomheden, således at kunden oplever samme imødekommenhed, uanset om de taler med receptionisten, direktøren, projektmedarbejderen eller produktionsfolkene?

Denne dag får du værktøjer og inspiration til, hvordan du skaber en sælgende kultur i virksomheden, sådan at alle dine medarbejdere er bevidste om, at virksomheden lever af kunderne, og at alle i huset er sælgere

Tid: Onsdag den 10. april kl. 8.00-11.30 hos UdviklingVejen.

TEMA 4

Salgsledelse - mål dig til succes

Måler du på, om du får solgt det du skal og evaluerer du?

Denne dag får du værktøjer til at drive en effektiv salgsproces.

Vi kommer blandt andet ind på:

- Hvordan bruger du kpi'er i salget og hvordan kan det bruges aktivt i din ledelse?
- Laver du opfølgning og er der ejerskab hos den enkelte sælger?
- Har du det rigtige hold?

Værktøjerne kan bruges både i en større salgsorganisation eller til at styre din egen salgsindsats.

Tid: Onsdag den 22. maj kl. 8.00-11.30 hos UdviklingVejen.