

Salgsledertræning 1:1

Styrk dine salgs- og lederkompetencer

- For salgsledere i industrivirksomheder

Gennem et individuelt og skræddersyet træningsforløb over ni moduler lærer du at arbejde målrettet med udviklingen af dit lederskab såvel som forskellige typer af medarbejdere på en resultatskabende facon.

Forløbet indledes med en situationsanalyse, hvor vi afdækker de største udviklingsmuligheder i jeres salg.

Vi inddrager dine daglige ledelsesopgaver, så det lærte med det samme kan omsættes til praksis, og nye kompetencer får mulighed for at rodfæste sig.

Det praktiske

- Ni fagmoduler à to timers varighed.
- Startmodulerne 1 og 2 afholdes i forlængelse af hinanden.
- Øvrige moduler afholdes med 2-4 ugers interval.
- Træningen finder sted på en af vores kursusadresser.
- Pris kr. 38.500,- ekskl. moms.

Hvad opnår du

- Indsigt, udvikling og forankring med salgsresultater til følge

- Synliggørelse af udviklingsmulighederne i jeres salg lige nu. Vi konkretiserer specifikke forslag til indsatser og værktøjer, som vil støtte dig i målopfyldelsen.
- Dygtiggørelse af dig i rollen som salgsleder. Vi formulerer i fællesskab en udviklingsplan for dit lederskab og bistår dig i at føre den ud i livet.
- Praktiske værktøjer til den daglige salgsledelse. Du lærer at styrke relationerne i teamet og tilpasse din ledelsesform til situationen.
- Et løft i din ledelsesstil. Træningen tager afsæt i dine aktuelle ledelsesopgaver og din fremtidige udvikling i lederrollen.
- Professionel sparring i tre måneder.



Individuelt forløb indeholdende

1. Situationsanalyse, der giver dig det fulde overblik for dig og din organisation.
2. Indsigt i personligheds- og adfærdspsykologien, der munder ud i en udviklingsplan for dit lederskab.
3. Viden om ledeshåndværket med praktiske værktøjer til at skabe endnu flere salgsresultater.
4. Valgfrie moduler tilpasset efter dine behov og ønsker.