

Salgstræning 1:1

Styrk dine salgskompetencer

- For den erfarne sælgende tekniker eller fagkonsulent på B2B-markedet

Gennem et individuelt og skræddersyet træningsforløb opnår du viden om, hvordan du arbejder med forskellige typer af kunder ud fra hver deres udgangspunkt og præferencer.

Du bliver coachet i salgsopgaven og kommer til at arbejde med indsats- og målstyring, så du opnår den størst mulige succes i salget.

Gennem teori, øvelser og afprøvning af det lærte imellem modulerne vil du opleve, at du løbende udvikler nye kompetencer, der bliver synlige i dine salgsresultater.

Det praktiske

- Modulerne gennemføres typisk med tre ugers interval.
- Hvert modul har en varighed på to timer.
- Træningen finder sted på en af vores kursusadresser.
- Pris kr. 17.500,- ekskl. moms.

Hvad opnår du

- **Salgsresultater på en produktiv og styret facon**
 - Øget gennemslagskraft. Du lærer din egen adfærd at kende og får dermed indsigt i, hvordan du bedst kan behandle dine kunder forskelligt.
 - Styrkelse af salgssamtalen. Du får kommunikationsværktøjer og færdigheder, der udvikler din salgsindsats og giver afsæt for mest mulig fremdrift med fokus på plus- og krydssalg.
 - Indsats- og målstyring. Ledelse af salgsprocessen og produktivitet i salgsarbejdet.
 - Et løft i din salgspersormance. Træningen tager afsæt i dine aktuelle salgsopgaver og din fremtidige udvikling i salgsrollen.
 - Professionel sparring i tre måneder.

Individuelt forløb over fire moduler

1. Kendskab til din egen adfærd som sælger lærer dig at forstå dine kunder bedre.
2. At kommunikere effektivt betyder at kunne lede samtalen og skabe afsæt for salget.
3. Det personlige og målrettede salg – den direkte vej til en mere sælgende hverdag.
4. Tilpasset efter dine behov og ønsker.

