

Nyhed

Fra dygtig sælger til HUNTER. Bliv en eftertragtet vare!

Nyt 3-dages udviklingsforløb fra Ladegaard Partner



Fra god sælger til eftertragtet HUNTER!

Nyt 3-dages udviklingsforløb for sælgere | Ladegaard Partner

Kravene til effektivt og kompetent salg er skærpet meget de seneste år. Blot at være kundens “besøgsven” er ikke længere rentabelt.

Nye ledelseskrav om new-bizz, mersalg, nye kunder og nye leads, kræver systematisk brug af nye metoder, hvor pipeline CRM databaser udnyttes optimalt.

Som deltager kan/skal du medbringe en kundecase fra din hverdag. Via praktiske øvelser og værktøjer udvikler og optimerer vi i fælleskab din kundecase.

Vi udarbejder samtidig en personlig DISC profil - kend dig selv for bedre at forstå andre. Der er plads til maks. 12 deltagere pr. hold.

Se dine muligheder og brug din energi målrettet. Dit nye udviklingsforløb tager 3 dage, hvoraf to dage benyttes til undervisning og en dag benyttes til opfølgning, så du 30 dage efter forløbet kan se dine resultater.

Du opnår høj markedsværdi

Du rykker dig fra at være god til du gør idag til at blive en rigtig HUNTER i hverdagen. Du bliver i stand til altid at se nye muligheder hos eksisterende og potentielle kunder og til at konvertere leads til kunder.

Hver dag bliver vi kontaktet af ledere der næsten alle spørger os om: Kender du ikke en rigtig hunter, og vores svar er naturligvis, jo mange! Kan du skaffe os e-mail på personen, NEJ naturligvis ikke, men hvorfor spørger du. Også her er svaret næsten ens fra virksomhederne: Vi har mange dygtige besøgsvenner men vi mangler personer der kan selv finde ny omsætning / leads. Det er netop det du bliver uddannet til på kun 3 dage.

Du bliver en efterspurgt “vare” med høj markedsværdi, og hvem vil ikke gerne være det ?

Dag 1 indhold

- Velkomst målet med din uddannelse, gennemgang af dine case du har med på uddannelsen.
- Personlig DISC profil.
- Forskellen mellem en besøgsven og hunter.
- Systematisk og målrettet salg på din case.
- Sådan holder du interessen hos dig selv og emnerne, det kan tage lang tid med de bedste emner.
- Husk dine bedste kunder er konkurrentens bedste emner, og heldigvis også omvendt.

Dag 2 indhold

- Hvordan gør du en forskel uden at justere på prisen.
- Økonomisk salg, sælg hele pakken, også perifere ydelser, da det er ofte her forskellen findes.
- Giv 10 grunde til hvorfor kunderne/emnerne skal sige ja til dit forslag på din case.
- Sådan gennemfører du et målrettet CANVAS, fra emne til aftale (7 trin).
- Øvelser i telefon canvas.
- Sådan når du dine mål.

Dag 3 indhold opfølgning 30 dage senere

- Hvordan gik din indsats.
- Hvad var du god til.
- Hvad kan du blive bedre til.
- Salg til en gruppe.
- Præsentations teknik.
- Skriftlig kommunikation.
- Skriv et tilbud med salg i.
- Personlig rådgivning.

Pris og mødested

Pris pr. deltagere er kr. 14.700 inkl. frokost og kursusmaterialer

Udviklingsforløb finder sted på adressen:

**Ladegaard Partner
Tuborg Boulevard 12
2900 Hellerup**

Tidspunkt

Dag 1 **5. september 2018**

Dag 2 **6. september 2018**

Dag 3 **8. oktober 2018**

Hvad gør du nu

Send en e-mail til

Jens@ladegaard-Partner.dk

eller ring til Jens Ladegaard på telefon 21 38 90 70, så er du hurtigt tilmeldt

Vi glæder os til at se dig i Hellerup, hvor du møder teamet fra Ladegaard-Partner.

Få mere information om os og vore kompetencer på vores hjemmeside

www.ladegaard-partner.dk