

SalgsFitness

Velkommen til dette SalgsFitness kursus.

Vi håber, I finder SalgsFitness relevant og inspirerende for jer, til at fremme det gode salgsarbejde der forekommer i virksomheden.

Her forsøger vi at give inspiration til salg, mersalg, salgsledelse og salgsudvikling.

Vi hjælper jer med at udvikle "salgsgenet", med henblik på at forbedre jeres evner til at sælge jeres ydelser, viden og produkter - Alt sammen noget, der er en del af virksomheden og dermed jer.

På kurset skal vi ikke forsøge at gøre jer til supersælgere, men blot give jer en indsigt i, hvor stor betydning mersalg egentlig har på bundlinjen, og hvor lidt der egentlig skal til for at opnå.

"Alle vil Udvikling - Ingen vil Forandring" Søren Kierkegaard

Vi giver en udfordring til virksomheden for at få alle til at gennemgå den forandring, det kræver for at skabe udvikling og dermed at forandre tankegangen vedr. en salgsudvikling.

For eksempel kræver resultatskabende salgsudvikling at:

- Tankerne ændres.
- Kompetencerne rettes mod de produkter I har i virksomheden.
- Alle bliver mere fokuserede på det fælles mål.
- Finde den effektive salgsformulering.
- Have en lille konkurrence kørende alle imellem, så det bliver sjovt at skulle sælge - alle deltager på lige fod.

Tankerne ændres ikke fra den ene dag til den anden og det ville være nemmere, hvis det hele kørte af sig selv - som det gjorde før.

Med andre ord: De ville gerne have udviklingen, men ikke forandringen. Alle bør gøre deres til at bundlinjen forbedres og som nævnt før, kan det gøres med små fokuserede justeringer.

Er jeres ydelser i virksomheden ikke lige en tand bedre end hos konkurrenten? Tager I ikke lige lidt flere kurser end i nabovirksomheden?

Salgsudvikling kræver mere end noget andet en fast vilje hos virksomhedsejeren - også så de ansatte bliver tilfredse med forandringerne, og så tingene ikke bare kører som de altid har kørt.

Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

Pris:

Ring og hør nærmere

Udbytte:

- Motivation til salg
- Mersalg
- Uvikle et mindre salgsgen

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

Ken Kürstein
Virksomhedskonsulent
Mobil 20 20 92 12
kk@dentalconsult.dk
www.dc-consult.dk
www.linkedin.com/in/kenkurstein