

Pris kun 2.890,-

1-dags kursus om nysalg

Sådan kaprer du nye, attraktive kunder på B-t-B markedet



Det kan være rigtig dyrt og meget tidskrævende at kapre nye kunder. På dette kursus lærer du, hvordan du får tid til og succes med salgsindsatsen over for potentielle kunder. Du får inspiration til at bryde med

vanetænkningen og gå nye veje i det opsøgende salg på B-t-B markedet. Således at du opnår den store tilfredsstillelse, det er at realisere sine salgsmål og sætte turbo på karrieren.

Der er mange gode grunde til at sætte en dag af til dette spændende og informationsmættede kursus

På B-t-B arenaen er det personlige salgsarbejde den stærkeste aktivitet i marketing-mixet. Men det er også den dyreste. Derfor gælder det om at effektivisere sælgerens arbejde for at optimere lønsomheden i markedsindsatsen.

Sælger du uden først at have udarbejdet en overordnet strategi, uden at have segmenteret kundeemnerne og uden at beherske de vigtigste salgsteknikker bliver det opsøgende salgsarbejde meget tidskrævende og ineffektivt.

Hvorfor deltage

- Kurset giver dig ny viden, inspiration og supplerende værktøjskassen.
- Du får forståelse for selve 'sjælen' i B-t-B salg.
- Du får ikke alene viden om de væsentligste elementer i personligt salgsarbejde på B-t-B markedet, når du skal skaffe de nye kunder. Du lærer også hvordan det i praksis over hovedet er muligt i en travl og stresset hverdag, hvor også eksisterende kunder skal passes.
- Du får et bud på en overordnet strategi, der effektiviserer det opsøgende salgsarbejde.
- Med tidens stigende krav og voksende arbejdsmængde er salgets planlægning mere vigtig end nogensinde før. I modsat fald forbliver det opsøgende salg blot det venstrehåndsarbejde, som det grundet manglende tid er situationen i mange virksomheder. Viljen er der, men ressourcerne mangler.
- Du får viden om, hvorfor den rådgivende sælger skaber større salgresultater end den traditionelle kanonsælger og hvorfor aggressive og utålmodige sælgere taber i det lange løb.
- Du får viden om eller får genopfrisket de vigtigste metoder, discipliner og salgsteknikker, som anvendes i moderne opsøgende salgsarbejde på B-t-B arenaen.
- Du får en inspirerende kursusmappe. Med mappen får du et praktisk og brugbart opslagsværk, som indeholder de vigtigste elementer i effektivt, opsøgende salg på B-t-B markedet.
- Pris kun 2.890,-

Kurset henvender sig til

– alle medarbejdere i marketing og salg, som har ansvar for at kapre nye kunder på B-t-B markedet – uanset om virksomheden markedsfører koncepter, serviceydelser eller produkter over for såvel den offentlige som den private sektor.

Hvad enten du er i marketingfunktionen eller har ansvar for det personlige salgsarbejde bør du deltage, såfremt du har en professionel interesse i at få viden om, hvordan det opsøgende salgsarbejde gøres langt mere effektivt. Kurset henvender sig ikke kun til sælgere i traditionel forstand, men i høj grad også til højtuddannede fagspecialister med salgsopgaver.

Målgruppen for dette seminar er desuden medarbejdere som beskæftiger sig med telefonsalg eller er involveret i kommunikation til markedet, fx marketing- og salgsassistenten, sekretærer, koordinatorene m.fl. Også medarbejdere, som har arbejdsopgaver ifm. at passe eksisterende kunder, får stort udbytte af at deltage. Om du er ny i jobbet eller har års erfaringer, og nu har brug for at opfriske din viden og få ny inspiration, er dette kursus værdifuldt for dig.

Programmet

08.30 Indtjekning med kaffe, te og morgenbrød

09.00 Velkomst og introduktion

- Ambitioner og formål
- Sådan arbejder vi
- Sælgeradfærd og salgsstil

09.20 Markedsindsatsen på B-t-B markedet

- Karakteristika på markedspladsen
- Indkøbsmønstre og beslutningsprocesser
- Den overordnede strategi
- Sælgerens roller og succeskriterier
- Det professionelle salgsoplæg

10.30 Pause med kaffe, te og frugt

10.45 Slagkraftig argumentation, der sælger

- Grundlaget for al praktisk argumentation
- Gode og dårlige argumenter
- TOP-argumentation – udviklet specielt til B-t-B sælgeren
- Argumenter på både det rationelle og følelsesmæssige plan

- Argumentationens dynamik

Deltageropgave: Udvikling af dine stærkeste TOP-argumenter

12.15 Frokost

13.15 Forstå kundens købsadfærd og reaktionsmønstre og sælg mere

- ASH typologien – et psykologisk værktøj til den professionelle sælger
- Sådan identificerer du forskellige personlighedstyper
- Hvordan du skal reagere på typernes adfærd
- Sådan styrer du interaktionen på det bevidste plan
- Hvilken type er du?

Deltageropgave: Individuel selvprofilering

14.30 Sådan afdækkes kundens behov og primære købsmotiver

- De grundlæggende salgsprincipper
- Købsmotiverne er drivkraften i købers adfærd
- Åbne og lukkede spørgsmål

- Afdæk, aktivér og få accept på behovene
- Med KAOS metoden finder du behovene i en dialogisk form og i en god atmosfære

Deltageropgave: Din spørgestrategi

15.15 Kaffepause

15.30 Uden effektiv mødebooking pr. telefon kaprer du ikke nye kunder

- Før du går igang
- Sådan styrer du samtalen mod målet: mødeaftalen
- Gyldne regler og døds synder
- Udvikling af dit KraftCenter
- Sådan lukker du og får mødeaftalen i hus
- Stemmen er sjælens sladrehanke

Cases: Telefonoptagelser fra virkelighedens verden

16.45 Afslutning og skriftlig evaluering af kurset

Underviser



Poul D. Gregersen

Poul D. Gregersen er direktør i kursus- og konsulentvirksomheden Dyrhauge Business-to-Business. Hans mange arbejdsopgaver gennem de sidste 15 år for kunderne omfatter marketingplanlægning, sparring, sælgertræning og reklameproduktion.

Blandt mange store og små kunder er Danisco, Siemens, Dansk Standard, Danfoss og Dansk Magisterforening for nu at nævne nogle, vi alle kender. Poul er desuden gæsteforlæser på universite-

terne i København og Malmö. Poul har selv været sælger og har beskæftiget sig med personligt salg og salgsledelse i mere end 25 år. Han er en meget efterspurgt foredragsholder og underviser.

Mere end 4.000 salgs- og marketingmedarbejdere har til dato haft stort udbytte af at deltage på hans kurser. Poul's uhøjtidelige og dynamiske undervisningsstil betyder, at du fra første minut får en oplevelse ud over det sædvanlige.

Afsender:

Dyrhauge Business-to-Business, Brentedalen 70, Tranegilde, 2635 Ishøj

**Ja tak, jeg/vi ønsker at deltage på kurset.**
 23.03.2010 18.05.2010 14.09.2010 09.11.2010

Prisen er kr 2.890,- ekskl. moms pr. deltager, og inkluderer dokumentationsmateriale, frokost og servering i pauserne. Ved tilmelding af 2 eller flere personer gives rabat 25% på hver ekstra deltager.

Firmanavn:**Telefon:****Adresse:****Postnr. og by:**

Deltager 1:

Telefon:

Stilling:

E-mail:

Deltager 2:

Telefon:

Stilling:

E-mail:

Sted

Quality Hotel Brøndby Park
Brøndbyvester Boulevard 6
2605 Brøndby
Telefon 4344 2299

Tilmelding

Telefon 3252 2212
info@dyrhauge-btb.dk
www.dyrhauge-btb.dk
Send tilmeldingsblanketten

Pris for kurset

Prisen pr. deltager er kr. 2.890,- ekskl. moms og inkluderer dokumentationsmateriale, morgenmad, frokost og servering i pauserne.

Ved tilmelding af 2 eller flere personer gives 25% rabat på hver ekstra deltager.

Der tages forbehold for programændringer.

Afbestillingsbetingelser

Tilmelding er bindende.

Eventuel afbestilling skal foregå skriftligt til Dyrhauge Business-to-Business.

Ved afbestilling tidligere end 2 uger før kurset beregnes et gebyr på 25% af kursussen.

Ved afbestilling mindre end 2 uger før kursusstart opkræves den fulde kursussen.

DYRHAUGE
BUSINESS-TO-BUSINESS

Dyrhauge Business-to-Business

Brentedalen 70, Tranegilde, 2635 Ishøj
Telefon 32 52 22 12. Fax 39 62 22 04
www.dyrhauge-btb.dk • info@dyrhauge-btb.dk