

Salg er sjovt - når det trænes

Maks. 20
deltagere

Uden salg - intet firma!
Kunden skal møde personer der vil hjælpe -
frem for personer der bare vil sælge...



VI GENTAGER SUCCES'EN FRA 2018: KURSUS Grundlæggende salg for *ikke*-sælgere

Salg er et håndværk som skal læres og trænes som alle andre håndværk og fag.

Uanset om du er nyansat sælger, sidder i kundeservice eller bare taler med kunder engang imellem, så bliver hverdagen med kundekontakt meget lettere og sjovere, når du ved lidt mere.

Salg er mange ting. Men først og fremmest er det evnen til at have en god, målrettet og åben dialog med kunden. Og det bliver altså lettere, når vi træner i salgsarbejde og lærer mere om, hvad et salg er for noget.

Vi arbejder bl.a med:

- * Hvad er salg egentlig for noget?
- * Hvad er forskellen på mersalg og opsalg?
- * Hvordan træner vi salg – og hvordan holder vi fokus på at udvikle vores salgsevner?
- * Hvordan motiverer vi kunderne til at købe i stedet for at tænke på, at vi skal sælge?
- * Hvad er et købssignal – og hvordan behandler vi en indvending fra en kunde?
- * Hvad er strukturen i et møde med kunden – og hvordan fører vi kunden gennem en optimal salgsdialog?
- * Hvordan præsenterer vi prisen på en let, bedre og mere værdifuld måde?

Oplægsholder Lars Egsvang Rasmussen

Lars er professionel bestyrelsesformand og bestyrelsesmedlem i et antal små og mellemstore ejerledede virksomheder.

Han arbejder desuden som underviser, mentor og sparringspartner i private og offentlige virksomheder i hele landet. Læs mere på larsegsvang.dk

Tid og sted

Onsdag den 27. februar 2019 kl.
8.30-15.30

Kurset holdes et sted i Assens
Kommune - nærmere information følger.

Arrangementet er **gratis** for
medlemmer af Udvikling Assens.

Vi opkræver et no-show-fee på 250 kr.
for afbud senere end dagen før
arrangementet eller udeblivelse.

Tilmelding

Senest den 21. februar 2019
på udviklingassens.dk/arrangementer

Vi glæder os
til at se dig!



UDVIKLING
ASSENS