



## Strategisk Salg, Boost-Workshops i København 2009

### Mandag

#### Salgsprocessen, fra kontakt til kontrakt

Forudsætningen for det succesfulde salg er, at der er en klar og velovervejet proces: Hvilke trin skal dialogen igennem i den ideelle verden. Men en proces må aldrig blive rigid og ufravigelig. Efter et oplæg, der giver indsigt i værdien af den strukturerede proces, diskuteres i grupper og i plenum de faktorer der skal indgå i salgsprocessen.

#### Fra sten til sten i salgsprocessen

Vi bevæger os igennem selve processen. Der gives konkrete anvisninger på optimering af kommunikationen i processen, herunder de værktøjer der kan anvendes i de forskellige faser, for at undgå unødige ophold i de enkelte faser.

### Tirsdag

#### Værdien er nøglen

Kunden køber naturligt nok et produkt. Men kunden køber i højere grad en løsning på et problem han har. Denne nytteværdi har lagt større konsekvenser på lagt sigt, end prisen her og nu. Sæt værdien i centrum for salget, så diskussionen om pris fylder mindre, og forbehold lettere kan imødegås.

Der gives konkrete værktøjer til at arbejde med værdibegreberne.

#### Salgets psykologi

Salg spiller på de dybeste af vore instinkter og drifter, og forståelse af hvem du handler med, og hans eller hendes drivkræfter, sætter dig i stand til at afdække hvilke prioriteter den enkelte har. Det giver dig mulighed for at vælge den rette strategi, for at skabe fokus på værdien frem for prisen.

#### Fra emne til partner

I den ideelle verden, er det ikke sælgeren der sælger, men køberen der køber. Ved at etablere en tillidsfuld relation, danner vi grundlag for et frugtbart samarbejde, for begge parter. Og de sidste skridt er oftest de mest kritiske; her er alt på spil.

Der gives konkrete værktøjer til at sikre et professionelt og styret forløb, frem mod den endelige aftale.

---

*Mandag den 17. august og tirsdag den 18. august, begge dage kl. 8:30-16:30.*

*Mandag den 26. oktober og tirsdag den 27. oktober, begge dage kl. 8:30-16:30.*

**Pris for begge dage, kr. 7.250, inkl. fortæring og materialer, excl. moms.**

**Værdi for dig: Mindst 20 % mere effektivitet i dit salg, og et bedre dækningsbidrag.**

Tilmeld dig på 70 24 00 10 eller på [kim.wilde@conceptual.dk](mailto:kim.wilde@conceptual.dk)