

VI BRINGER DIG SKRIDTET VIDERE

# EFFEKTIV SALG FOR EJERLEDERE



## Kursus: Nye kunder, når ejeren også selv er sælger og salgschef

Er du ejer af en virksomhed, er salg en vigtig del af jobbet. Ofte er du firmaets første sælger, og måske firmaets eneste sælger. Ejeren er ofte også salgsansvarlig, enten for sælgere, eller et internt salgsteam. Afsæt to dage til at få input til DIN salgshverdag. Via konkrete øvelser, får du ny viden, som kan tages med hjem og bruges. Kurset er bygget op omkring 2 hovedemner:

### 1: Ejeren som sælger: Bliv opdateret som sælger, og bliv skarp på hvad kunderne forventer af dig?

- Få mere udbytte på dine salgsmøder via egen sælgerprofil
- Få flere kundemøder i kalenderen – sådan booker du møder
- Kundernes fremtidige forventning til dig som sælger – dette skal du have fokus på.

### 2: Ejeren som salgschef: Sæt sælgernes/salgsteamets potentiale i spil

- Sådan kan du motivere dine sælgere/salgsteamet til mere succes
- Sådan leder du dine sælgere/salgsteamet
- Når/hvis du skal ansætte en b-t-b sælger, skal du overveje nogle vigtige ting.

### DATOER

Dag 1: Onsdag den 20. maj 2015 kl. 8.15-16.15

Dag 2: Onsdag den 3. juni 2015 kl. 8.15-16.15

### STED

Business Kolding, Akseltorv 8, 6000 Kolding

### TILMELDING

Tilmeld dig senest den 13. maj på [mk@kpluspartner.dk](mailto:mk@kpluspartner.dk)

### PRIS

Pris pr. deltager er 4.275 kr. ex. moms, incl. forplejning  
Faktura fremsendes inden kursusstart. Når betaling er registreret fremsendes opstartsmateriale, som er en forudsætning for kursusdeltagelse.

### MÅLGRUPPE

Ejerlederen/direktøren, som selv er sælger eller salgschef.

### YDERLIGERE INFORMATION

Kontakt Michael Krogh, K plus K på 20 25 16 10 eller [mk@kpluspartner.dk](mailto:mk@kpluspartner.dk)

PÅ SALGSKURSET  
FÅR DU ...

- viden til at blive en bedre sælger og salgsleder
- konkrete salgsværktøjer
- fokus på kunders forventninger
- indsigt i egen sælgerstil og personprofil.

## ONSDAG DEN 20. MAJ 2015

### PROGRAM

- 08.15 **Velkomst og kaffe**  
v/ Bjarne Sørensen, vækstkonsulent, Væksthus Syddanmark
- 08.30 **Sådan fik jeg gang i mit salg**  
Hvad gik godt, og hvad gik mindre godt?  
v/ Hans Henrik Krogsgaard, Krogsgaards Maskinværksted,  
Læborg Vejen ([www.kml-laeborg.dk](http://www.kml-laeborg.dk))
- 09.00 **Sådan får sælgeren succes i fremtiden**  
Hvordan kan b-t-b sælgeren overleve og få succes?  
Hvad forventer kunderne af en b-t-b sælger?
- 10.30 **Salg til forskellige ledelsesniveauer**  
Sådan kan du sælge på de forskellige ledelsesniveauer  
Kend "spillereglerne" på strategisk, taktisk og operationelle  
niveau
- 12.00 **Frokost**
- 12.45 **Få succes med salg til alle kundetyper**  
Hvorfor svinger du med nogle kundetyper, mens andre er en  
udfordring? Forstå kundens købsadfærd, og få succes med  
alle kundetyper. Bliv bevidst om din egen sælgerstil og få  
indsigt i dine styrker via en personanalyse.
- 16.00 **Afrunding og intro til dag 2**
- 16.15 **Tak for i dag**

## ONSDAG DEN 3. JUNI 2015

### PROGRAM

- 08.15 **Velkomst og kaffe**  
v/ Bjarne Sørensen, vækstkonsulent, Væksthus Syddanmark
- 08.30 **Forklar din forretning kort**  
Når du møder en kunde tilfældigt, hvordan fortæller du så kort  
din forretning?
- 10.00 **Mødebook: Book dem selv, eller få andre til det**  
Book selv: Kend "spillereglerne" i mødebook.  
Book via telemarketing: Fordele og ulemper ved at andre  
booker dine møder – vigtigt at overveje.
- 12.00 **Frokost**
- 12.45 **Kundemødet – en simpel strategi til at aktivere kunden**  
Byg mødet rigtig op for kunden og dig selv: tips før/under/  
efter mødet. Sådan kommer du videre efter mødet – på vej til  
en ny kunde. Sådan følger du effektivt op på mødet.
- 15.00 **Sådan leder og motiverer du dine sælgere/salgsteam**
- 15.30 **Når/hvis du ansætter en sælger, så er det vigtigt at...**
- 16.00 **Afrunding – sådan holder du fast i den nye viden**
- 16.15 **Tak for denne gang**

## OM UNDERVISERNE K PLUS K

Michael Krogh og Jan Kuipers hjælper b-t-b virksomheder med salgsstrategier og efterfølgende implementering. De har en praktisk tilgang til salgsjobbet, og har trænet virksomhedsejere, salgsledere og sælgere individuelt, samt som grupper og salgsteams. Sammen med kunden, jager de 10% vækst via det direkte salg. Ovennævnte program er skræddersyet til ejerlederen så salget bliver mere effektiv, samtidig med at kunder og internt salgsteam motiveres af ejerlederens personlige styrker.

Læs mere om K plus K på [www.kpluskpartner.dk](http://www.kpluskpartner.dk)

