

Salgskursus der betaler sig!

18. – 19. april 2018



 Danske
Anlægsgartnere

At blive “boostet” med så meget positiv energi som Ole lægger i det at være kursusleder er en fryd og en ære at få lov at være en del af. Selvom og måske netop pga. jeg har været i branchen i 24 år var det et meget rigt og givende kursus at deltage i.

Jeg føler simpelthen at det at møde andre kollegaer og den måde som kurset var skruet sammen på var genialt. At få stillet indgående spørgsmål til det arbejde man render og foretager sig hver evig eneste dag er bare meget opsigtsvækkende og giver én et nyt syn på livet og eftertanke til om der er ting man kan gøre anderledes i sin hverdag. Normalt lægger det ikke til mig at være så rosende, er nok lidt den skeptiske type og “du kan kraft Edmée ikke lære mig noget”-typen.

Men må “desværre” erkende at jeg efter at have afprøvet de nye salgsmetoder og få debatteret med kollegaerne i butikken at det virker det jeg har lært.

Mette Lykke Vigsbo
Butikschef FRI Bikeshop, Valby

Det kræver et effektivt salg at lave en god bundlinje!

Gør som dine kollegaer i Danske Anlægsgartnere & Dansk Håndværk - ta' et branchetilpasset salgskursus, som sætter fokus på hvordan salget kan løftes til helt andre højder i din virksomhed!

Hvorfor et Salgskursus?

Alle virksomheder arbejder med salg. Hvis du vil udvikle din evne til at sælge og du også gerne vil udvikle din evne til at lave en bedre bundlinje, så kræver det en dygtig og målrettet salgsindsats i hverdagen. Derfor tager vi igen fat på salgsarbejdet hos Danske Anlægsgartnere & Dansk Håndværk. Der er mange gode emner at bygge et salgskursus op omkring. Med denne fokuserer vi på to: Selve salgsarbejdet og arbejdet med kundeoplevelsen.

Salgsarbejdet. Det gode salgsarbejde er med til at udvikle relationerne til kunderne og udvikle forretningens evne til at tjene penge.

Kundeoplevelsen er det, der sker mellem virksomhedens medarbejdere og kunderne. Ved hjælp af de gode kundeoplevelser skaber du loyale kunder, der vender tilbage igen og igen.

Hvordan foregår det?

Uddannelsen gennemføres med en praktisk tilgang, hvor korte oplæg henføres til konkrete situationer og hverdagsoplevelser. Vi går i dybden med dine egne holdninger og viden, og derfor forventer vi også, at du er klar til at byde ind med dine erfaringer.

Vi viser, hvor i din forretning du kan lave forandringer, der understøtter og udvikler dit salg og kundernes oplevelse af din forretning.

Vi lærer forskelligt - mange af os lærer ved at være aktive, løse opgaver og i øvrigt ved at arbejde ude/inde, i grupper, makkerpar eller alene. Vi vil gennemføre kurset med afveksling og bruge mange forskellige metoder. Aktivitet vil blive prioriteret frem for stillesiddende arbejde.

Salgskursets indhold

Indholdet er udviklet i samarbejde med Danske Anlægsgartnere & Dansk Håndværk. På kurset møder du konsulenter der arbejder med salg i praksis og har indgående kendskab til salgsarbejdet i praksis.

Indholdet er:

- **Der er penge i kundeoplevelsen** - Du får et indblik i hvordan du bedst arbejder med kundeoplevelsen og hvad den konkret betyder for din forretning.
- **Salg i praksis** - Du oplever det praktiske salg, og får genopfrisket salgsteknikkerne i praksis.
- **Mersalg i praksis** - Vi arbejder praktisk med mersalget i hverdagen.
- **Håndtering af reklamationer** - Vi arbejder med reklamationshåndtering og håndtering af vanskelige kunder.
- **Kundeopfølgning** - Opfølgning på kunder er afgørende – vi arbejder med opfølgning i praksis i din forretning.
- **Din egen forretning** - Du bliver udfordret på, hvad kan du selv gøre i din egen forretning for, at øge salg og indtjening.

Sådan tilmelder du dig

Hvis du er interesseret i Salgskurset, så kontakt Tina S. Krogtoft på telefon eller mail for nærmere information om priser og anden information du ønsker.

Den endelige tilmelding kan ske ved at sende en mail med navn og firmaadresse til Tina S.Krogtoft, ts@dag.dk. Efter tilmeldingsfristens udløb vil du blive kontaktet for yderligere information. Tinas telefonnummer er 2811 1428.

Tilmeldingsfristen er senest den 7/3 2018

Tid & sted

Kurset gennemføres med overnatning på Houens Odde spejdercenter ved Kolding, fra 18. – 19. april.

Har du spørgsmål til tilmelding m.v. kan spørgsmål rettes til:

Kim Tang på telefon 2094 0360 eller KT@dag.dk

Har du spørgsmål til indhold, kurset og udbytte kan disse rettes til: INZPIRATOR,

Ole Nielsen 4088 3784 eller ole@inzpirator.dk

Udbytte

Deltagerne på de foregående hold fik efter eget udsagn følgende udbytte af kurset:

- Afpudsning af salgsværktøjer
- Fokus på at afslutte handlen
- Gode, konkrete og personlige fokusområder
- Mersalgets sammenhæng med kundeoplevelsen
- Bevidsthed om egne holdningers betydning for den samlede indsats
- Forståelse for egen adfærd i forbindelse med salg og mersalg