

# Pilot i SalgsLedelse



## Hånden på salgsledelsens gashåndtag

### Investering:

**25.000 kr. 4 dage og 3 nætter**

### Tid:

**28.-31. maj 2018**

### Sted:

**Hotel VejleFjord**

### Resultat & værdi:

Hvad er **salgsledelse**

Dig og **din** salgsledelse

**Ledelse** af sælgere i en travl **hverdag**

Lær at **lede** kunden til en **beslutning**

Motiverende og **demotiverende** ledelse

Effektiv **styring** og **måling** af sælgere

Komplet **adfærds**analyse med 1,5 times tilbagelæsning  
(værdi 3.500 kr.)

Brug viden om **adfærdstyperne** i din salgsledelse

Sådan **træner** du sælgerne til **mere** salg, imens I drifter

Din **oplevelse** af dig som leder, versus hvordan du bliver **oplevet** som leder

De typiske **fælder** i salgsledelse

Lederens **emotionelle** intelligens og hvordan du bruger den i praksis  
(værdi 3.500 kr.)

Effektiv kommunikation med topledelsen & direktion

**Selvindsigt & menneskeindsigt**

**3 overnatninger & 4 konferencedøgn**  
(værdi 3.000 kr.) (værdi 2.800 kr.)



På **Pilot i SalgsLedelse** får du værktøjer og metoder til at forstå dig selv og dine sælgere i salgets virkelighed. Du får de **vigtigste værktøjer i salgsledelse** på fire intense, insisterende og inspirerende dage!

At **lede** salget og sælgere er alt andet end **let**. Det er et evigt **paradoks** mellem selv at handle og **skabe** resultater igennem andre.

På ledelses-boot campen får du de **grundliggende** værktøjer til at **lede** og **skabe** resultater igennem dine sælgere.

Du opdager, hvordan du **motiverer** og **fastholder** dig selv og dine sælgere i en travl hverdag, hvor den umiddelbare drift hurtigt tager over i stedet for den langsigtede planlægning og strategi.

Du bliver introduceret for **beslutningspsykologi**, og du får metoder til at lede både sælger og kunden til en beslutning.

Du kommer ned i **adfærdspsykologien** og bliver skarpere på, hvordan du bedst kommunikerer til og med sælgerne, uanset hvor forskellige de måtte være. Samtidig får du **indsigt** i din egen **adfærd** og **emotionelle** intelligens.

Din underviser kender **din** virkelighed, han har selv været der. Han har lagt skuldre og ører til mangt og meget fra både medarbejdere og topledelse.

Du møder ligemænd og -kvinder, der sammen med dig vil nå endnu længere på vejen til den gode salgsledelse og hvad der vil gøre en forskel for dig, din salgsledelse og dine sælgere.

Du har efter 4 dage **værktøjskassen** fyldt op og har ny **inspiration** til, hvad du kan gøre for at lede salget og dine sælgere endnu bedre.

Din **komfortzone** bliver udfordret, og du vil se, hvor meget du faktisk er i stand til.

Undervisningen er fra 08:30 til 22:00 mandag-onsdag og 08:30-16:00 torsdag.

Prisen er eksklusive moms, men inklusive hotel, forplejning, lærebog, DiSC-analyse & TEIQ-analyse med tilbagelæsning efter uddannelsen samt gæsteundervisere.

Tilmeld dig, mens der stadig er pladser: [stilmelding@salgspiloterne.dk](mailto:stilmelding@salgspiloterne.dk)