



BLIV PILOT I SALG

Investering:
25.000 kr. & 2 x 2,5 dage
All inclusive!

Modul 1: Dag 1 kl. 17:00 til dag 3 kl. 16:00

Modul 2: Dag 1 kl. 17:00 til dag 3 kl. 16:00

Sted:
Hotel VejleFjord

Resultat & værdi:

Forstå **Salgets Virkelighed**

Opdag hvordan **du** er den
lykkeligste sælger, du kan være

Ordreteknik: Telefon, møde,
tilbud

Opdagelse af og forståelse for
beslutningspsykologi

Lær at **lede** kunden til en
beslutning

Hvordan kunder **oplever** dit salg

Selvindsigt & menneske**indsigt**

Indsigt i **købs**ledelse

Gå på opdagelse i din
komfortzone

Lærebogen **Salgets Virkelighed**

I alt 4 overnatninger

57 lektioner i salg



På SalgsPiloternes **Boot Camp** får du værktøjer og metoder til at forstå dig selv og salgets virkelighed. Du får de **vigtigste værktøjer i salget** på 2 x 2,5 intense, insisterende og inspirerende dage!

Du opdager glæden i salget, og hvordan du får dit salg til at lette.

Du opdager, hvordan dine kunder tager beslutninger, fordi du får indsigt i salg-, købs- og **beslutningspsykologi**, og du får metoder til at lede kunden til en beslutning.

På Boot Campen vil du opdage, at en stor del af undervisningen handler om **psykologi**. Du bliver indført i **effektiv kommunikation**, Mig-teori, angst og ego i salget, at tage ansvar for dig selv og dit salg og meget, meget mere.

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

Du går på opdagelse i **kærligheden til salget**, og hvordan du gør arbejdet med salg langt sjovere og samtidig mere effektivt, med stærkt tilfredse kunder som resultat.

Modul 1 Dag 1 kl. 17:00-22:00	Modul 1 Dag 2 Kl. 8:00-22:00	Modul 1 Dag 3 Kl. 8:30-16:00
Introduktion til hinanden og uddannelsen	Komfortzoner og elevortale	Hvad er salg i dag versus traditionelt salg
Middag	Kommunikation, salg og psykologi	Netværkskanvas versus kold kanvas
Udfordr dine komfortzoner - med gæsteunderviser	Frygt og ego i salg	Effektiv kundekvalificering
	Ny adfærd - også i salg	Færre møder, flere ordrer!
	Hvornår er du lykkedes i dit arbejde?	Sådan laver du en handlingsplan

Modul 2 Dag 1 kl. 17:00-22:00	Modul 2 Dag 2 Kl. 8:00-22:00	Modul 2 Dag 3 Kl. 8:30-16:00
Hvordan er det gået siden sidst?	Hvorfor køber vi?	Spørgeteknikker "FUEL"-metoden
Middag	Tunnelsyn og følelser	Jagt nej fremfor ja!
Hvad skaber glæde og frygt i dit daglige salgsarbejde?	Købsledelse før produktpræsentation	Det effektive tilbud
	Telefon- og mødeteknikker	Graduering
	Netværksmiddag med de andre deltagere	

Tilmeld dig, mens der stadig er pladser: bootcamp@salgspiloterne.dk!