

Pilot i SalgsLedelse



Hånden på salgsledelsens gashåndtag

Investering:

25.000 kr. 4 dage og 2 nætter
All inclusive!

Sted:

Hotel VejleFjord

Resultat & værdi:

Hvad er **salgsledelse**

Dig og **din** salgsledelse

Ledelse af sælgere i en travl **hverdag**

Lær at **lede** sælgeren til en
beslutning

Motiverende og **demotiverende**
ledelse

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

Brug viden om **personligheder** 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

Effektiv kommunikation med
topledelsen & direktion

Selvindsigt & menneskeindsigt

4 dage & 2 overnatninger



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, Tony Evald Clausen, 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 2 x 2 døgn og begge moduler er fra 08:30 til 22:00 første dag og 08:30-16:00 den sidste dag.

Prisen er eksklusive moms, men **inklusive** hotel, forplejning, lærebog samt gæsteundervisere.

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