



BLIV PILOT I SALG

Investering:

19.500 kr. 4 dage og 3 nætter
All inclusive!

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

Få lærebogen **Salgets Virkelighed**
(værdi 260 kr.)

3 overnatninger & 4
konferencedøgn
(værdi 7.500 kr.)



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 fire 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.

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.

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 samt gæsteundervisere.

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

Mandag	Tirsdag	Onsdag	Torsdag
Salg og psykologi	Kommunikation, salg og psykologi	Købsledelse og psykologi	Ordreteknik - teknikker til at få ordren
Succes i og med salg	Effektiv kommunikation	Jagt nej!	Færre møder flere ordrer!
Salg og selvindsigt	Netværkskanvas versus kold kanvas	Ægte forretningsforståelse	Unikke SalgsPunkter (USP) versus Unikke Beslutningspunkter
At stå i vejen for sig selv i salget	Effektiv kundekvalificering	Rapport med kunden	Telefon- og mødeteknikker
Udfordr dine komfortzoner - med gæsteunderviser	Hvad der skaber glæde og frygt i dit daglige salgsarbejde	Netværksmiddag med de andre deltagere	Effektive tilbud