



Bliv pilot i salg - Boot Camp

- Forstå Salgets Virkelighed

Investering

Lokalitet: **Hotel VejleFjord**

Pris: **25.000 kr.** + moms

Rejsetid: **2 x 2,5 dage**

Lektioner: **58**

Overnatninger: **4**

Moduler: **2**

All inclusive BootCamp!

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.

Du får

- 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 & menneskeindsigt
- Indsigt i købsledelse
- Gå på opdagelse i din komfortzone
- Lærebogen Salgets Virkelighed

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



SALG & SELVINDSIGT

SalgsPiloterne.dk | 41 21 41 21

Boot Camp moduler

Modul 1 Dag 1

kl. 17:00-22:00

Introduktion til hinanden og uddannelsen

Middag

Udfordr dine komfortzoner - med gæsteunderviser

Modul 1 Dag 2

Kl. 8:00-22:00

Komfortzoner og elevatortale

Kommunikation, salg og psykologi

Frygt og ego i salg

Ny adfærd - også i salg

Hvornår er du lykkedes i dit arbejde?

Modul 1 Dag 3

Kl. 8:30-16:00

Hvad er salg i dag versus traditionelt salg

Netværkskanvas versus kold kanvas

Effektiv kundekvalificering

Færre møder, flere ordrer!

Sådan laver du en handlingsplan

Modul 2 Dag 1

kl. 17:00-22:00

Hvordan er det gået siden sidst?

Middag

Hvad skaber glæde og frygt i dit daglige salgsarbejde?

Modul 2 Dag 2

Kl. 8:00-22:00

Hvorfor køber vi?

Tunnelsyn og følelser

Købsledelse før produktpræsentation

Telefon- og mødeteknikker

Netværksmiddag med de andre deltagere

Modul 2 Dag 3

Kl. 8:30-16:00

Spørgeteknikker "FUEL"-metoden

Jagt nej fremfor ja!

Det effektive tilbud

Graduering

Gør dig klar til 2 x 2,5 dage med de vigtigste værktøjer i salgets virkelighed fra en af Danmarks mest anerkendte salgsundervisere, Tony Evald Clausen.

Få hjælp til at indfri dit uforløste potentiale som sælger og bliv en del af salgseliten!

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



SALG & SELVINDSIGT

SalgsPiloterne.dk | 41 21 41 21