



Skal din medarbejder indfri sit uforløste potentiale som sælger og blive en del af salgseliten?

På salgsuddannelsen Boot Camp får din medarbejder de vigtigste salgsværktøjer fra en af Danmarks mest anerkendte salgslærere, Tony Evald Clausen.



Investering: 25.000 kr. inklusive:

- hotel, materialer, forplejning og konference
- i alt 58 lektioner i salgsteknik og salgspsykologi
- 2 årlige online opfølgingsmøder

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

Indhold og resultater

Ordreteknik: Effektiv lytte- og spørgeteknik, mødeteknik og tilbudsteknik

Værktøjer: Opsøgende salg, vedligeholdende salg, telefonsalg

Effektivitet: Færre møder, flere ordrer

Struktur: Al succes er baseret på systematisk og metodisk tilgang - også salg

Ansvar: At tage ansvar for indsats og resultater

Selvindsigt: Hvor slutter din sælger, og hvor starter kunden?

Komfortzoner: Væksten gror udenfor komfortzonen

Psykologi: At forstå kunden og kundens situation

Salgsindstilling: Kunden skal vælge at købe, mere end føle sig 'solgt til'

Opfølgingsmøder: 2 gange om året følger vi op med 1,5 times online sessioner

Forpligtelse: Din medarbejder kommer hjem med en plan for sin indsats de næste 3-6 måneder

Er det 2 x 2,5 dage og 25.000 kr. værd for dig og jeres virksomhed?

Så tilmeld din medarbejder, mens der stadig er pladser:

bootcamp@salgspiloterne.dk