

ONE DAY

Stærk omsætning - prioritér dit salg

En veltilrettelagt salgsindsats er afgørende, hvis du har ambitioner om vækst og overskud på bundlinjen. Men hvordan vurderer du din indsats, og hvad skal du prioritere fremadrettet for at skabe vækst i din virksomhed?

Du får her en unik mulighed for at målrette din salgsindsats og få lagt en 4-ugers handlingsplan, der kan være medvirkende til at løfte din virksomhed til næste niveau - på én dag.

Du står tilbage med en skærpet forståelse af salgsarbejdet og en konkret handlingsplan, der understøtter vækst og en styrket bundlinje i din virksomhed.



TILMELDING TIL

erhvervsservice@soroe.dk



TID OG STED

12. marts 2019, Sorø Erhverv
Det Gamle Rådhus
Byrådssalen, 1. sal
Torvet 2, 4180 Sorø



MÅLGRUPPE

Etablerede virksomheder, der ønsker at:

- » Øge omsætningen
- » Arbejde strategisk med salg
- » Følge viden fra kurset op med handling i virksomheden



PRIS

275,- kr. ekskl. moms



TILMELDINGSFRIST

22. februar 2019

Indhold

PROGRAM

- 09:00** Velkomst og intro
- 09:30** Kunder - hvilke overvejelse skal jeg gøre?
- 10:00** Salg og markedsføring
- 12:00** Frokost
- 12:45** Fortsat fra før frokost
- 13:30** Udvikling af 4 ugers TO-DO plan og 2 x "Foretræde For Bestyrelsen"
- 15:00** Fælles præsentation og afslutning
- 16:00 (ca.)** Fastlæggelse af opfølgingsmøde ca. 6 uger efter + farvel

HVAD SIGER DELTAGERNE?

"Jeg lærte at tænke mindre på pris og mere på værdien af mine produkter – og så fik jeg gode indspark til at sælge på flere måder. Jeg blev rent faktisk en bedre sælger."

Brian Rønnow, Nowweb.dk

KURSUSANSVARLIGE

Søren Mikkelsen, Erhvervshus Sjælland
5372 7196 · smi@ehsj.dk

Nils Hall Torgesen, Erhvervshus Sjælland
2269 1999 · nht@ehsj.dk

KONTAKT SORØ ERHVERV

erhvervsservice@soroe.dk · 5787 6035

Dagen veksler mellem korte undervisningsindlæg og samtaler i mindre grupper målrettet henholdsvis B2B kundesegmentet og B2C kundesegmentet. Endelig udarbejdes en handlingsplan, der præsenteres for "bestyrelsen".



ERHVERVSHUS
SJÆLLAND