

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.



TID OG STED

11. september kl. 8.30 – 14.30

Byrådssalen i Det Gamle Rådhus,
Torvet, 4180 Sorø.

Tilmeldingsfrist: 3. september.



MÅLGRUPPE

Virksomheder, der har eksisteret i mere end tre år og ønsker at:

- øge omsætningen
- arbejde strategisk med salg
- følge viden fra kurset op med handling i virksomheden



PRIS

Kr. 275,00 ekskl. moms



TILMELDING

Kontakt erhvervskonsulent

Ditte Pi Christensen

Tel: 21 55 1843

Mail: dpc@soroe.dk

Indhold

Program

- 09:00** Velkomst og intro
- 09:30** Kunder - Hvilke overvejelser skal jeg gøre mig?
- 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 opfølgningsmøde ca. 6 uger efter + farvel

KURSUSANSVARLIGE

Nils Hall Torgersen

Forretningsudvikler hos Erhvervshus Sjælland
2269 1999, nht@ehsj.dk

Nils har indgående erfaring med, hvad der skal til, når virksomheder gerne vil vækste og tage deres virksomhed et skridt videre. Han hjælper med at få øje på udfordringerne og udvikle løsninger.



Carsten Lindschmidt

Forretningsudvikler hos Erhvervshus Sjælland
6188 4624, cal@ehsj.dk

Carsten Lindschmidt har mere end 20 års erfaring som leder. Han har selv været med til at starte seks virksomheder og hjulpet mere end 500 virksomheder med ledelses- og forretningsudvikling.



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".