

“SUCCESS MED SALGSPSYKOLOGI”

INVITATION TIL KURSUS



Kursusdeltagere udtaler om Margit Buhl fra Gala Coach & Consulting:

• Jeg fik opfyldt mit mål om, at "salg skal være sjovt"

• Fordel ikke at være mange

• Godt med god plads til at få dialog med øvrige kursister

• DiSC analyse af kunder – bedre kommunikation

• Det giver stof til eftertanke for én selv

• Sikkerhed for at det virker og man kan sit kram

• Teori er godt

• Alt i alt velstruktureret kursus, materiale samt veloplagt kursusleder

KURSETS ELEMENTER

1. DISC – Din adfærds- & lytteprofil



- Introduktion til DISC adfærdsprofil samt lytteprofil
- Bliv opmærksom på styrker ved din adfærd og mulige udviklingsområder
- Få indsigt i dine måder at lytte på
- Uddybende pejlemærker til genkendelse af kundetyper
- Gør din kommunikation mere effektiv før, under og efter kundemødet

2. Mål & plan



Målsætning og forberedelse er det der adskiller den middelmådige sælger med top performeren.

- Forberedelse
- At sætte sig succesfulde mål og nå dem
- Følelser og tanker påvirker vores handlinger og har indflydelse på vores lyst til at sætte os nye mål i arbejdslivet
- At opstille mål, bestemme og beslutte skabe arbejdsglæde
- Hvad er dit mål og hvordan vil du nå det?

3. Kundeprofil / forhandlingsteknik



- Klarlæg din forhandlingsparts psykologiske behov og adfærdsmønstre
- Bliv bedre til at forstå din forhandlingspart
- Målret din strategi i forhold til din forhandlingsparts behov og forhandlingens faser
- Struktur din forberedelse til forhandlingen

4. Mødestruktur – opbygning & afholdelse af møde



- Mødeforberedelse / Agenda
- Opbygning af mødets faser
- Ledelse og deltagelse
- Konflikt håndtering
- Evaluering
- Afslutning

Udbyttet af dette modul er, at alle møder bliver gode møder

5. Motivation / Bryd vanen



- Innovation – bliv bevidst om dit eget udviklingspotentiale
- Overbevisninger & Holdninger
- Struktur i arbejdslivet. Vaner kan også være en hindring for udvikling
- Hvilke vaner skal du sige goddag til samt hvilke vaner skal du sige farvel til
- Værdsættende kommunikation
- Feedback og læring
- Afsluttende test

SUCCESS MED SALGSPSYKOLOGI



CALA COACH & CONSULTING

Værkstedsvej 12

5500 Middelfart

Tlf.: 70 255 000

E-mail: info@cala.dk

[WWW.CALA.DK](http://www.cala.dk)

Dato:	Ifølge aftale – løbende tilmelding
Sted:	Middelfart Business House Værkstedsvej 12, 5500 Middelfart
Tidspunkt:	Efter aftale. 17 timer
Holdstørrelse:	2-20 personer
Underviser:	Salgs & businesscoach Margit Buhl
Pris pr. deltager:	5.900,- ex. moms
Incl.:	Forplejning Undervisningsmaterialer DiSC personprofil

