



Det personlige værdibaserede salg

Første modul af Næstved Erhvervs
Salg & Marketing Akademi

Næstved Salg og Marketing Akademi består af 8 spændende
moduler - vælg ét, flere eller dem alle.

Syvende modul handler om, hvordan du bedst griber din
salgsproces an. Kort og godt: Hvordan du kontakter
potentielle kunder. Workshopen foregår i Næstved
Erhvervshus den 27. oktober kl. 9.00 – 12.00.



Næstved Erhverv

Farimagvej 65 st.
4700 Næstved

T: 55 88 55 44

E: ne@naestvederhverv.dk

www.naestvederhverv.dk

Salgs & Marketing Akademi

Modul 7

Det personlige værdibaserede salg

Salg er afgørende for at få sin succes med virksomhed, men det kan være svært og grænseoverskridende, at skulle sælge sit produkt eller din ydelse.

På dette workshopforløb får du velafprøvede værktøjer, der kan gøre salgsprocessen mere overskuelig og give dig struktur på den.

Workshoppen "Det personlige værdibaseret salg" er for dig, som har etableret virksomhed, og gerne vil blive bedre til at sælge dit produkt eller din ydelse. Efter workshoppen er du fortrolig med at kontakte kunderne og sælge personligt.

Dit udbytte

Workshoppen giver dig overblik og viden om, hvordan du griber salget an og hvordan du kontakter potentielle kunder.

Du får indsigt i konkrete metoder, der kan hjælpe dig med at overkomme mentale barrierer og gøre salgsprocessen håndgribelig.

Underviser

Claus Dietz, fra ZBC

Tilmeld dig

Tilmeld dette modul eller hele forløbet:

<https://www.naestvederhverv.dk/arrangementer/det-personlige-vaerdibaserede-salg/>



Få mere at vide om vores Salg & Marketing Akademi hos

Erhvervskonsulent Vivi Johansen

Telefon: 5588 5219

E-mail: vsmaje@naestvederhverv.dk

Pris

100 kr. ex moms – som opkræves ved tilmelding pr. person pr. workshop i forløbet Salg og Marketing Akademi. Bemærk tilmelding er bindende og kursusfee tilbagebetales ikke ved afbud eller no-show!





Det personlige værdibaserede salg

Første modul af Næstved Erhvervs
Salg & Marketing Akademi

Næstved Salg og Marketing Akademi består af 8 spændende
moduler - vælg ét, flere eller dem alle.

Syvende modul handler om, hvordan du bedst griber din
salgsproces an. Kort og godt: Hvordan du kontakter
potentielle kunder. Workshopen foregår i Næstved
Erhvervshus den 27. oktober kl. 9.00 – 12.00.



Næstved Erhverv

Farimagvej 65 st.
4700 Næstved

T: 55 88 55 44

E: ne@naestvederhverv.dk

www.naestvederhverv.dk

Salgs & Marketing Akademi

Modul 7

Det personlige værdibaserede salg

Salg er afgørende for at få sin succes med virksomhed, men det kan være svært og grænseoverskridende, at skulle sælge sit produkt eller din ydelse.

På dette workshopforløb får du velafprøvede værktøjer, der kan gøre salgsprocessen mere overskuelig og give dig struktur på den.

Workshoppen "Det personlige værdibaseret salg" er for dig, som har etableret virksomhed, og gerne vil blive bedre til at sælge dit produkt eller din ydelse. Efter workshoppen er du fortrolig med at kontakte kunderne og sælge personligt.

Dit udbytte

Workshoppen giver dig overblik og viden om, hvordan du griber salget an og hvordan du kontakter potentielle kunder.

Du får indsigt i konkrete metoder, der kan hjælpe dig med at overkomme mentale barrierer og gøre salgsprocessen håndgribelig.

Underviser

Claus Dietz, fra ZBC

Tilmeld dig

Tilmeld dette modul eller hele forløbet:

<https://www.naestvederhverv.dk/arrangementer/det-personlige-vaerdibaserede-salg/>



Få mere at vide om vores Salg & Marketing Akademi hos

Erhvervskonsulent Vivi Johansen

Telefon: 5588 5219

E-mail: vsmaje@naestvederhverv.dk

Pris

100 kr. ex moms – som opkræves ved tilmelding pr. person pr. workshop i forløbet Salg og Marketing Akademi. Bemærk tilmelding er bindende og kursusfee tilbagebetales ikke ved afbud eller no-show!





Det personlige værdibaserede salg

Første modul af Næstved Erhvervs
Salg & Marketing Akademi

Næstved Salg og Marketing Akademi består af 8 spændende
moduler - vælg ét, flere eller dem alle.

Syvende modul handler om, hvordan du bedst griber din
salgsproces an. Kort og godt: Hvordan du kontakter
potentielle kunder. Workshopen foregår i Næstved
Erhvervshus den 27. oktober kl. 9.00 – 12.00.



Næstved Erhverv

Farimagvej 65 st.
4700 Næstved

T: 55 88 55 44

E: ne@naestvederhverv.dk

www.naestvederhverv.dk

Salgs & Marketing Akademi

Modul 7

Det personlige værdibaserede salg

Salg er afgørende for at få sin succes med virksomhed, men det kan være svært og grænseoverskridende, at skulle sælge sit produkt eller din ydelse.

På dette workshopforløb får du velafprøvede værktøjer, der kan gøre salgsprocessen mere overskuelig og give dig struktur på den.

Workshoppen "Det personlige værdibaseret salg" er for dig, som har etableret virksomhed, og gerne vil blive bedre til at sælge dit produkt eller din ydelse. Efter workshoppen er du fortrolig med at kontakte kunderne og sælge personligt.

Dit udbytte

Workshoppen giver dig overblik og viden om, hvordan du griber salget an og hvordan du kontakter potentielle kunder.

Du får indsigt i konkrete metoder, der kan hjælpe dig med at overkomme mentale barrierer og gøre salgsprocessen håndgribelig.

Underviser

Claus Dietz, fra ZBC

Tilmeld dig

Tilmeld dette modul eller hele forløbet:

<https://www.naestvederhverv.dk/arrangementer/det-personlige-vaerdibaserede-salg/>



Få mere at vide om vores Salg & Marketing Akademi hos

Erhvervskonsulent Vivi Johansen

Telefon: 5588 5219

E-mail: vsmaje@naestvederhverv.dk

Pris

100 kr. ex moms – som opkræves ved tilmelding pr. person pr. workshop i forløbet Salg og Marketing Akademi. Bemærk tilmelding er bindende og kursusfee tilbagebetales ikke ved afbud eller no-show!





Det personlige værdibaserede salg

Første modul af Næstved Erhvervs
Salg & Marketing Akademi

Næstved Salg og Marketing Akademi består af 8 spændende
moduler - vælg ét, flere eller dem alle.

Syvende modul handler om, hvordan du bedst griber din
salgsproces an. Kort og godt: Hvordan du kontakter
potentielle kunder. Workshopen foregår i Næstved
Erhvervshus den 27. oktober kl. 9.00 – 12.00.



Næstved Erhverv

Farimagvej 65 st.
4700 Næstved

T: 55 88 55 44

E: ne@naestvederhverv.dk

www.naestvederhverv.dk

Salgs & Marketing Akademi

Modul 7

Det personlige værdibaserede salg

Salg er afgørende for at få sin succes med virksomhed, men det kan være svært og grænseoverskridende, at skulle sælge sit produkt eller din ydelse.

På dette workshopforløb får du velafprøvede værktøjer, der kan gøre salgsprocessen mere overskuelig og give dig struktur på den.

Workshoppen "Det personlige værdibaseret salg" er for dig, som har etableret virksomhed, og gerne vil blive bedre til at sælge dit produkt eller din ydelse. Efter workshoppen er du fortrolig med at kontakte kunderne og sælge personligt.

Dit udbytte

Workshoppen giver dig overblik og viden om, hvordan du griber salget an og hvordan du kontakter potentielle kunder.

Du får indsigt i konkrete metoder, der kan hjælpe dig med at overkomme mentale barrierer og gøre salgsprocessen håndgribelig.

Underviser

Claus Dietz, fra ZBC

Tilmeld dig

Tilmeld dette modul eller hele forløbet:

<https://www.naestvederhverv.dk/arrangementer/det-personlige-vaerdibaserede-salg/>



Få mere at vide om vores Salg & Marketing Akademi hos

Erhvervskonsulent Vivi Johansen

Telefon: 5588 5219

E-mail: vsmaje@naestvederhverv.dk

Pris

100 kr. ex moms – som opkræves ved tilmelding pr. person pr. workshop i forløbet Salg og Marketing Akademi. Bemærk tilmelding er bindende og kursusfee tilbagebetales ikke ved afbud eller no-show!





Det personlige værdibaserede salg

Første modul af Næstved Erhvervs
Salg & Marketing Akademi

Næstved Salg og Marketing Akademi består af 8 spændende
moduler - vælg ét, flere eller dem alle.

Syvende modul handler om, hvordan du bedst griber din
salgsproces an. Kort og godt: Hvordan du kontakter
potentielle kunder. Workshopen foregår i Næstved
Erhvervshus den 27. oktober kl. 9.00 – 12.00.



Næstved Erhverv

Farimagvej 65 st.
4700 Næstved

T: 55 88 55 44

E: ne@naestvederhverv.dk

www.naestvederhverv.dk

Salgs & Marketing Akademi

Modul 7

Det personlige værdibaserede salg

Salg er afgørende for at få sin succes med virksomhed, men det kan være svært og grænseoverskridende, at skulle sælge sit produkt eller din ydelse.

På dette workshopforløb får du velafprøvede værktøjer, der kan gøre salgsprocessen mere overskuelig og give dig struktur på den.

Workshoppen "Det personlige værdibaseret salg" er for dig, som har etableret virksomhed, og gerne vil blive bedre til at sælge dit produkt eller din ydelse. Efter workshoppen er du fortrolig med at kontakte kunderne og sælge personligt.

Dit udbytte

Workshoppen giver dig overblik og viden om, hvordan du griber salget an og hvordan du kontakter potentielle kunder.

Du får indsigt i konkrete metoder, der kan hjælpe dig med at overkomme mentale barrierer og gøre salgsprocessen håndgribelig.

Underviser

Claus Dietz, fra ZBC

Tilmeld dig

Tilmeld dette modul eller hele forløbet:

<https://www.naestvederhverv.dk/arrangementer/det-personlige-vaerdibaserede-salg/>



Få mere at vide om vores Salg & Marketing Akademi hos

Erhvervskonsulent Vivi Johansen

Telefon: 5588 5219

E-mail: vsmaje@naestvederhverv.dk

Pris

100 kr. ex moms – som opkræves ved tilmelding pr. person pr. workshop i forløbet Salg og Marketing Akademi. Bemærk tilmelding er bindende og kursusfee tilbagebetales ikke ved afbud eller no-show!





Det personlige værdibaserede salg

Første modul af Næstved Erhvervs
Salg & Marketing Akademi

Næstved Salg og Marketing Akademi består af 8 spændende
moduler - vælg ét, flere eller dem alle.

Syvende modul handler om, hvordan du bedst griber din
salgsproces an. Kort og godt: Hvordan du kontakter
potentielle kunder. Workshopen foregår i Næstved
Erhvervshus den 27. oktober kl. 9.00 – 12.00.



Næstved Erhverv

Farimagvej 65 st.
4700 Næstved

T: 55 88 55 44

E: ne@naestvederhverv.dk

www.naestvederhverv.dk

Salgs & Marketing Akademi

Modul 7

Det personlige værdibaserede salg

Salg er afgørende for at få sin succes med virksomhed, men det kan være svært og grænseoverskridende, at skulle sælge sit produkt eller din ydelse.

På dette workshopforløb får du velafprøvede værktøjer, der kan gøre salgsprocessen mere overskuelig og give dig struktur på den.

Workshoppen "Det personlige værdibaseret salg" er for dig, som har etableret virksomhed, og gerne vil blive bedre til at sælge dit produkt eller din ydelse. Efter workshoppen er du fortrolig med at kontakte kunderne og sælge personligt.

Dit udbytte

Workshoppen giver dig overblik og viden om, hvordan du griber salget an og hvordan du kontakter potentielle kunder.

Du får indsigt i konkrete metoder, der kan hjælpe dig med at overkomme mentale barrierer og gøre salgsprocessen håndgribelig.

Underviser

Claus Dietz, fra ZBC

Tilmeld dig

Tilmeld dette modul eller hele forløbet:

<https://www.naestvederhverv.dk/arrangementer/det-personlige-vaerdibaserede-salg/>



Få mere at vide om vores Salg & Marketing Akademi hos

Erhvervskonsulent Vivi Johansen

Telefon: 5588 5219

E-mail: vsmaje@naestvederhverv.dk

Pris

100 kr. ex moms – som opkræves ved tilmelding pr. person pr. workshop i forløbet Salg og Marketing Akademi. Bemærk tilmelding er bindende og kursusfee tilbagebetales ikke ved afbud eller no-show!





Det personlige værdibaserede salg

Første modul af Næstved Erhvervs
Salg & Marketing Akademi

Næstved Salg og Marketing Akademi består af 8 spændende
moduler - vælg ét, flere eller dem alle.

Syvende modul handler om, hvordan du bedst griber din
salgsproces an. Kort og godt: Hvordan du kontakter
potentielle kunder. Workshopen foregår i Næstved
Erhvervshus den 27. oktober kl. 9.00 – 12.00.



Næstved Erhverv

Farimagvej 65 st.
4700 Næstved

T: 55 88 55 44

E: ne@naestvederhverv.dk

www.naestvederhverv.dk

Salgs & Marketing Akademi

Modul 7

Det personlige værdibaserede salg

Salg er afgørende for at få sin succes med virksomhed, men det kan være svært og grænseoverskridende, at skulle sælge sit produkt eller din ydelse.

På dette workshopforløb får du velafprøvede værktøjer, der kan gøre salgsprocessen mere overskuelig og give dig struktur på den.

Workshoppen "Det personlige værdibaseret salg" er for dig, som har etableret virksomhed, og gerne vil blive bedre til at sælge dit produkt eller din ydelse. Efter workshoppen er du fortrolig med at kontakte kunderne og sælge personligt.

Dit udbytte

Workshoppen giver dig overblik og viden om, hvordan du griber salget an og hvordan du kontakter potentielle kunder.

Du får indsigt i konkrete metoder, der kan hjælpe dig med at overkomme mentale barrierer og gøre salgsprocessen håndgribelig.

Underviser

Claus Dietz, fra ZBC

Tilmeld dig

Tilmeld dette modul eller hele forløbet:

<https://www.naestvederhverv.dk/arrangementer/det-personlige-vaerdibaserede-salg/>



Få mere at vide om vores Salg & Marketing Akademi hos

Erhvervskonsulent Vivi Johansen

Telefon: 5588 5219

E-mail: vsmaje@naestvederhverv.dk

Pris

100 kr. ex moms – som opkræves ved tilmelding pr. person pr. workshop i forløbet Salg og Marketing Akademi. Bemærk tilmelding er bindende og kursusfee tilbagebetales ikke ved afbud eller no-show!





Det personlige værdibaserede salg

Første modul af Næstved Erhvervs
Salg & Marketing Akademi

Næstved Salg og Marketing Akademi består af 8 spændende
moduler - vælg ét, flere eller dem alle.

Syvende modul handler om, hvordan du bedst griber din
salgsproces an. Kort og godt: Hvordan du kontakter
potentielle kunder. Workshopen foregår i Næstved
Erhvervshus den 27. oktober kl. 9.00 – 12.00.



Næstved Erhverv

Farimagvej 65 st.
4700 Næstved

T: 55 88 55 44

E: ne@naestvederhverv.dk

www.naestvederhverv.dk

Salgs & Marketing Akademi

Modul 7

Det personlige værdibaserede salg

Salg er afgørende for at få sin succes med virksomhed, men det kan være svært og grænseoverskridende, at skulle sælge sit produkt eller din ydelse.

På dette workshopforløb får du velafprøvede værktøjer, der kan gøre salgsprocessen mere overskuelig og give dig struktur på den.

Workshoppen "Det personlige værdibaseret salg" er for dig, som har etableret virksomhed, og gerne vil blive bedre til at sælge dit produkt eller din ydelse. Efter workshoppen er du fortrolig med at kontakte kunderne og sælge personligt.

Dit udbytte

Workshoppen giver dig overblik og viden om, hvordan du griber salget an og hvordan du kontakter potentielle kunder.

Du får indsigt i konkrete metoder, der kan hjælpe dig med at overkomme mentale barrierer og gøre salgsprocessen håndgribelig.

Underviser

Claus Dietz, fra ZBC

Tilmeld dig

Tilmeld dette modul eller hele forløbet:

<https://www.naestvederhverv.dk/arrangementer/det-personlige-vaerdibaserede-salg/>



Få mere at vide om vores Salg & Marketing Akademi hos

Erhvervskonsulent Vivi Johansen

Telefon: 5588 5219

E-mail: vsmaje@naestvederhverv.dk

Pris

100 kr. ex moms – som opkræves ved tilmelding pr. person pr. workshop i forløbet Salg og Marketing Akademi. Bemærk tilmelding er bindende og kursusfee tilbagebetales ikke ved afbud eller no-show!





Det personlige værdibaserede salg

Første modul af Næstved Erhvervs
Salg & Marketing Akademi

Næstved Salg og Marketing Akademi består af 8 spændende
moduler - vælg ét, flere eller dem alle.

Syvende modul handler om, hvordan du bedst griber din
salgsproces an. Kort og godt: Hvordan du kontakter
potentielle kunder. Workshopen foregår i Næstved
Erhvervshus den 27. oktober kl. 9.00 – 12.00.



Næstved Erhverv

Farimagvej 65 st.
4700 Næstved

T: 55 88 55 44

E: ne@naestvederhverv.dk

www.naestvederhverv.dk

Salgs & Marketing Akademi

Modul 7

Det personlige værdibaserede salg

Salg er afgørende for at få sin succes med virksomhed, men det kan være svært og grænseoverskridende, at skulle sælge sit produkt eller din ydelse.

På dette workshopforløb får du velafprøvede værktøjer, der kan gøre salgsprocessen mere overskuelig og give dig struktur på den.

Workshoppen "Det personlige værdibaseret salg" er for dig, som har etableret virksomhed, og gerne vil blive bedre til at sælge dit produkt eller din ydelse. Efter workshoppen er du fortrolig med at kontakte kunderne og sælge personligt.

Dit udbytte

Workshoppen giver dig overblik og viden om, hvordan du griber salget an og hvordan du kontakter potentielle kunder.

Du får indsigt i konkrete metoder, der kan hjælpe dig med at overkomme mentale barrierer og gøre salgsprocessen håndgribelig.

Underviser

Claus Dietz, fra ZBC

Tilmeld dig

Tilmeld dette modul eller hele forløbet:

<https://www.naestvederhverv.dk/arrangementer/det-personlige-vaerdibaserede-salg/>



Få mere at vide om vores Salg & Marketing Akademi hos

Erhvervskonsulent Vivi Johansen

Telefon: 5588 5219

E-mail: vsmaje@naestvederhverv.dk

Pris

100 kr. ex moms – som opkræves ved tilmelding pr. person pr. workshop i forløbet Salg og Marketing Akademi. Bemærk tilmelding er bindende og kursusfee tilbagebetales ikke ved afbud eller no-show!





Det personlige værdibaserede salg

Første modul af Næstved Erhvervs
Salg & Marketing Akademi

Næstved Salg og Marketing Akademi består af 8 spændende
moduler - vælg ét, flere eller dem alle.

Syvende modul handler om, hvordan du bedst griber din
salgsproces an. Kort og godt: Hvordan du kontakter
potentielle kunder. Workshopen foregår i Næstved
Erhvervshus den 27. oktober kl. 9.00 – 12.00.



Næstved Erhverv

Farimagvej 65 st.
4700 Næstved

T: 55 88 55 44

E: ne@naestvederhverv.dk

www.naestvederhverv.dk

Salgs & Marketing Akademi

Modul 7

Det personlige værdibaserede salg

Salg er afgørende for at få sin succes med virksomhed, men det kan være svært og grænseoverskridende, at skulle sælge sit produkt eller din ydelse.

På dette workshopforløb får du velafprøvede værktøjer, der kan gøre salgsprocessen mere overskuelig og give dig struktur på den.

Workshoppen "Det personlige værdibaseret salg" er for dig, som har etableret virksomhed, og gerne vil blive bedre til at sælge dit produkt eller din ydelse. Efter workshoppen er du fortrolig med at kontakte kunderne og sælge personligt.

Dit udbytte

Workshoppen giver dig overblik og viden om, hvordan du griber salget an og hvordan du kontakter potentielle kunder.

Du får indsigt i konkrete metoder, der kan hjælpe dig med at overkomme mentale barrierer og gøre salgsprocessen håndgribelig.

Underviser

Claus Dietz, fra ZBC

Tilmeld dig

Tilmeld dette modul eller hele forløbet:

<https://www.naestvederhverv.dk/arrangementer/det-personlige-vaerdibaserede-salg/>



Få mere at vide om vores Salg & Marketing Akademi hos

Erhvervskonsulent Vivi Johansen

Telefon: 5588 5219

E-mail: vsmaje@naestvederhverv.dk

Pris

100 kr. ex moms – som opkræves ved tilmelding pr. person pr. workshop i forløbet Salg og Marketing Akademi. Bemærk tilmelding er bindende og kursusfee tilbagebetales ikke ved afbud eller no-show!

