



Fra salgsdialog til aftale

Ottende modul af Næstved Erhvervs
Salg & Marketing Akademi

Den 24. november kl. 9.00 - 12.00 afholder vi en workshop i Næstved Erhvervshus, Farimagsvej 65 om den gode og effektive salgsdialog.

Som deltager får du et klart, praktisk og anvendeligt greb om hele salgsdialogen – fra den første kontakt til den trygge og professionelle opfølgning, der fører til en aftale.



Næstved Erhverv

Farimagsvej 65 st.
4700 Næstved

T: 55 88 55 44

E: ne@naestvederhverv.dk

www.naestvederhverv.dk

Salg & Marketing Akademi

Modul 8

Fra salgsdialog til aftale

I denne workshop får du et klart, praktisk og anvendeligt greb om hele salgsdialogen – fra den første kontakt til den trygge og professionelle opfølgning, der fører til en aftale.

Vi arbejder med, hvordan du skaber en samtale, der føles naturlig for kunden, samtidig med at du holder styring, fremdrift og klarhed i processen.

Denne workshop sætter et særligt fokus på de centrale discipliner, der flytter salgsdialogen fremad: salgsåbning, spørgeteknik, struktur i salgsprocessen, håndtering af indvendinger og pris samt opfølgning og lukning med en god mavefornemmelse.

Undervejs arbejder vi med både nysalg, gensalg og krydssalg, så du får metoder til hele kunderejsen – uanset om relationen er ny, etableret eller skal udvides.

Workshoppen byder på undervisning, dialog og gruppearbejde, hvor du får adgang til konkrete værktøjer, inspiration og ny viden.

Underviser

Underviser på modul 8 er Claus Dietz fra ZBC

Tilmeld dig

Tilmeld dette modul eller hele forløbet:

naestvederhverv.dk/arrangementer/fra-salgsdialog-til-aftale/



Få mere at vide om vores

Salg & Marketing Akademi hos

Erhvervsservicechef Dennis Lisner Thyssen

Telefon: 5588 5248

E-mail: dlt@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!

