

# COMENTOR



## Proaktivt salg - få kunden til at tage den rigtige beslutning

### Målgruppe

Medarbejdere, som har til opgave at sælge gennem personlig kundekontakt. Kurset sigter mod alle former for løsningsalg, det være sig ideer, produkter eller services.

### Udbytte og indhold

Du lærer at arbejde fokuseret, struktureret og energisk med salg. Du bliver i stand til at sætte dig ind i kundens tænkemåde, og når frem til en personlig sælgerstil, hvor du gennem den stærke relation sælger kundefordele frem for at beskrive dine produkter.

På kurset bliver du introduceret til en række grundlæggende principper for succesfuldt salgsarbejde. Der er særligt fokus på områder som personlig sælgerstil, kommunikation, indvendingssbehandling, kundetypologier og kemiens betydning.

Ved deltagelse får du mulighed for at skabe et værdifuldt netværk til andre sælgere gennem Comentor-netværket.

### Metode

Gennem forskellige cases indøver du salgets teknikker. Kurset giver dig derved en praktisk værktøjskasse, du kan anvende fremadrettet til at understøtte dit fremtidige salgsarbejde. Vi gennemgår salgssituationen systematisk - fra det øjeblik kunden kontaktes, til du afslutter salget. Som afslutning på kurset udarbejder du en personlig handlingsplan for din videre salgsudvikling.

### Kursusform

Kurset afholdes over 3 moduler. De første to moduler strækker sig over to dage hver, mens det sidste modul gennemføres på en dag.

### Interesseret?

Er du interesseret i at deltage på kurset, så kontakt os på telefon 26 42 00 00 eller mail [info@comentor.dk](mailto:info@comentor.dk).

**Pris 5.995 kr. inkl. kursusmateriale og forplejning**

## Kursets indhold

- Personlig sælgerstil og personlig handlingsplan
- Effektiv kommunikation og argumentation
- Motivation af kunden
- Indvendingssbehandlinger
- Kundetypologier
- Optimal mødestruktur
- Relationer og kemiens betydning
- Skab stemning i mødet