



COMPETENSUM



CAGU
SÄLJUTVECKLING & COACHING

Öka intäkterna genom att ta fler kontakter!

Det låter så enkelt och självklart!

Vad är det då som gör att trots att vi har målet helt klart för oss, har viljan att nå dit och också resurserna att nå dit många gånger ändå inte når ända fram?

30 års beteendevetenskaplig forskning har entydigt pekat åt samma håll. Det handlar om rädslan att ta kontakt för att marknadsföra sig själv.

När rädslan för "self –promotion" slår till begränsar det förmågan att ta kontakt med nya kunder eller utveckla de kunder man redan har.

Detta kallas säljhinder och är en känslomässig blockering som kostar dig och ditt företag stora pengar.

De 12 identifierade säljhindren är invanda beteenden som med specifika metoder för vart och ett går att träna bort.

Den här workshopen med efterföljande coachning erbjuder dig möjligheten att jobba bort dina säljhinder/kontakthinder och åstadkomma en bestående beteendeförändring.

För att kvalitetssäkra resultatet av kursen görs en nulägesanalys och målsättning sätts upp med varje individ. Målen följs hela tiden upp under coachning för att säkerställa att målet nås.



COMPETENSUM



CAGU
SÄLJUTVECKLING & COACHING

Utbildningens mål:

Att få varje deltagare att ta fler kontakter vilket kommer att leda till fler affärer.

Utbildningen bygger på forskningsresultat om "Sales Call Reluctance ®", emotionella Säljhinder ® och består av:

- ∞ Nulägesanalys målsättningsdiskussion
- ∞ Test och analys
- ∞ 1,5 dagars workshop
- ∞ 4 coachträffar (ca 2 h) där varje deltagare arbetar mot uppsatta mål samtidigt som vi korrigerar säljhinder enligt ett individuellt åtgärdsprogram.
- ∞ = Sammanlagt 6 träffar, vilket gör denna kurs till en investering!

Kursdatum: Enligt önskemål, när minst 5 deltagare är anmälda.

Var: Båstad företagsby eller Competensum Ängelholm.

Investering: 16 900 kr exkl moms för medlem i Competensum.

17 900 kr för ickemedlem. Förtäring ingår i kursavgiften.

Ev. kostnader för logi tillkommer. Kursbevis erhålles efter avslutad kurs. Kursavgiften ska vara erlagd innan kursstart.

Vid avanmälan mindre än en vecka före kursstart debiteras hela kursavgiften.

Om Kursledaren: Carina Gustafsson har en gedigen bakgrund som både säljare och försäljningschef i läkemedelsindustrin. Hon har de senaste 20 åren arbetat i både små och stora säljorganisationer. Hon har ett stort intresse för säljutveckling, säljledning och coaching och har en lång rad utbildningar bakom sig inom dessa områden. Carina är licencierad i Sales Call Reluctance® av BelBin Svenska AB.

Välkommen att kontakta koordinator Eva Marminge, eva.marminge@competensum.se, eller 0431-402780 vid frågor. Kursledaren Carina Gustafsson, CAGU, nås på 0706442291.