

# Salgsuddannelse for selvstændige

Du har et godt produkt og en god strategi – men vil gerne have endnu mere succes.

Godt salg er en vigtig forudsætning for din og virksomhedens fremtid, for i dag er det de færreste produkter, der sælger sig selv.

Derfor lancerer DANA nu i samarbejde med Salesforce1 en salgsuddannelse, der er specielt udviklet til selvstændige. Kurset er tilpasset selvstændige og salgspersonale i små og mellemstore virksomheder.

I en hård konkurrencesituation er det nødvendigt, at vi er i stand til at skabe og kommunikere værdi, opbygge og udvikle kunderelationer. Vi skal være i stand til at få en dyb indsigt i kundens forretning og kunne afdække kundens aktuelle udfordringer og behov. På baggrund af dette skal vi kunne synliggøre værdien af vores løsninger og påvirke kundernes beslutningsproces.

I samarbejde med Salesforce1 har vi udviklet DANAs salgsuddannelse – et intensivt og spændende salgsudviklingsforløb i det at opbygge og udvikle stærke kunderelationer kombineret med et succesfuldt salg. Vi arbejder med salgsprocesser, kundemotivation, relationsopbygning, vindermotivitet og personlig gennemslagskraft.

Du lærer at arbejde med salg på et højere niveau og ved hjælp af specifikke fokusområder og værktøjer at kunne udvikle dine kunderelationer og gøre dit salgsarbejde mere værdiskabende for kunden. Du kommer til at få et nyt syn på det at sælge, og hvordan du kan arbejde effektivt fra strategi til dine fastlagte mål. Det er et praktisk og motiverende forløb, der vil øge din indflydelse og gøre dig mere effektiv til at skabe relationer og salgsmæssige resultater.

Første trin er en salgsworkshop som gennemføres 14 steder over hele landet i foråret 2008. Denne formiddag er gratis og giver dig mulighed for at stifte bekendtskab med de grundlæggende regler i salg. Se mødeplanen på [www.dana-akasse.dk](http://www.dana-akasse.dk).

Programmet vil være følgende:

Kl. 08:30: Kaffe & morgenbuffet

Kl. 09:00: Velkomst

Kl. 09:15: Klaus Mørch/SF1

- Tænk nyt . . . helt nyt
- Motivation er nøglen til at frigøre dine færdigheder
- Salgsprocessen step by step
- Livslange kunderelationer
- Værdibaseret salg
- Din personlige gennemslagskraft i salget
- Personlig branding og networking

Kl. 12:00: Opsamling

Derefter har du mulighed for at tilmelde dig et 2-dages salgskursus til en helt speciel pris for dig som DANA-medlem. Læs mere herom på [www.dana-akasse.dk](http://www.dana-akasse.dk).

“Jeg har haft med salg at gøre lige siden, jeg solgte min lillesøsters barnevognshjul til en kammerat i sæbekassevognsbranchen. Siden hen har jeg skiftet branche og har igennem 25 år opbygget en solid erfaring i salg og ledelse fra forskellige virksomheder”, siger Klaus Mørch.



“Et øget salg handler ofte om at gribe en chance”.  
(Foto: Arkivfoto)



**Til træ og læder  
møbelplejemidler i topklasse**

**CAVO®**

Find nærmeste forhandler på [www.cavo.dk](http://www.cavo.dk)

Cavo Trading ApS • Tlf 59 62 83 30