

# Kursus i Professionelt salg

## Styrk dine salgskompetencer, og bliv bedre til at skabe værdi for både kunden og dig selv

Udnyt din faglighed til at skabe værdi i salgsprocessen

Hvis du er rådgiver eller konsulent, er salg med stor sandsynlighed en vigtig og nødvendig del af din hverdag. Men hvor opmærksom er du på dine egne salgskompetencer, når du skal skabe værdi for kunden?

På kurset bliver du trænet i at bruge din personlige faglighed til at fokusere på værdiskabelsen for den enkelte kunde. Du lærer at sætte dig ind i og forstå kundens mindset og perspektiv, så du ud fra dette kan fokusere på at sælge den specifikke værdi, som kunden opnår ved produktet.

Du bliver introduceret til konkrete salgsværktøjer og lærer også, hvordan disse bruges i praksis. Endeligt opnår du en forståelse for, hvordan du skaber struktur i salgsarbejdet og dermed, hvordan du gennemfører dine salgsmøder mest effektivt.

# Kursus i Professionelt salg

## Styrk dine salgskompetencer, og bliv bedre til at skabe værdi for både kunden og dig selv

2 dages kursus

1 modul,

1 kursussteder

11.000 kr ekskl. moms

Vælg dato og lokation

28. okt - 29. okt 2020 Scandic Sydhavnen, København SV

[Tilmeld](#)

[Se alle datoer og steder](#)

Kurset kan holdes hos jer – [læs mere](#)

Hvem deltager?

Kurset "Professionelt salg" er rettet mod dig, der ønsker at forbedre dine salgsmetoder og har en interesse i, hvordan du bedst skaber værdi for kunden. Du har til dagligt kundekontakt og arbejder med enten salg eller rådgivning. Deltagere vil derfor typisk være specialister, rådgivere, faglige eksperter eller konsulenter.



På kurset arbejder du med

Den professionelle sælger:

Få identificeret din egen salgsstil

Skærp dit fokus på de styrker, der gerne skal afspejles i din adfærd som sælger

Effektiv udnyttelse af din personlige faglighed – Find den rigtige balance mellem rollen som rådgiver og sælger

Sales Excellence:

Salgsprocessen fra start til slut

Specifikke værktøjer til at forberede og gennemføre salgsmøder effektivt

Metoder til aktiv lytning og effektive spørgeteknikker

Købsadfærd hos kunden:

Kundens handlemotiver – opnå bedre forståelse af beslutningskriterier samt process fra kundens perspektiv

Blive i stand til at visualisere løsningen igennem hele processen

Sælg værdien og hvad kunden får ud af produktet

Kommunikation, præsentation og afslutning:

Lær at opfange, forstå og fortolke både svage og stærke købssignaler

Effektiv argumentationsteknik – vær forberedt og lær at håndtere indvendinger

Bliv bedre til at aflæse din kunde og lukke salget effektivt

Få inspiration til din personlige forhandlingsteknik  
Din personlige styrke som forhandler afgør dine forhandlingsresultater  
[Læs mere her](#)



Er der noget du er i tvivl om, ringer jeg dig op for personlig vejledning  
René Fabricius Weichel  
+45 4517 6140  
[rfw@mannaz.com](mailto:rfw@mannaz.com)  
[Bliv ringet op](#)

---

## Udbytte

Dit udbytte  
Systematiske salgsværktøjer og -metoder  
Bedre forståelse for kunden  
Strukturering af dit salgsarbejde  
Gennemførelse af resultatorienterede salgsmøder  
Konkrete redskaber til styring af samtaler  
Forbedret argumentation  
Grundlæggende salgsværktøjer og -metoder  
Fortrolighed med salgsprocessen  
Forbedring af din egen personlige salgsstil  
Din virksomheds udbytte  
Nødvendige og relevante kompetencer i relation til eksternt salg  
Mere effektiv omsætning af den daglig kundekontakt til konkrete forretningsmæssige resultater  
Øget fortrolighed med salgsarbejdet, der kan forbedre salgsresultaterne  
Afdækning af kundens købs- og handlemotiver og en mere dybdegående forståelse af kundens beslutningskriterier

---

Sted [Scandic Sydhavnen, København SV](#)

Dato 28. okt - 29. okt 2020

Modul 1 Modul

Overnatning Nej

Ledighed Ledige pladser

Pris 11.000 kr ekskl. moms

[Tid og sted](#) [Tilmeld](#)

---

## Praktisk gennemførelse

På kurset bliver der taget udgangspunkt i virkeligheden, og derfor er de problemstillinger og udfordringer, der arbejdes med, typisk med afsæt i hver deltagers egen virksomhed.  
Du vil møde flere forskellige lærings- og undervisningsformer på kurset. Der vil både være interaktiv undervisning, forskellige praktiske opgaver og øvelser samt diskussioner i både store og mindre grupper. Desuden vil der i løbet af kurset være tid til at tage et skridt tilbage og reflektere over de forskellige emner og input.  
Læringsteknikkerne giver dig muligheden for at arbejde med de konkrete metoder og værktøjer i en praktisk kontekst, der tager udgangspunkt i din egen hverdag.

Prisen dækker over

Før kurset:

Få testet dine karakterstyrker igennem udarbejdelsen af din personlige VIA styrkeprofil

Under kurset:

2 Kursusdage med start fra kl. 9.00 – 16.00 (morgenmad fra kl. 8.30)

Fuld forplejning under kursusdagene

Kursusmateriale samt konkrete salgsmetoder- og værktøjer

Efter kurset:

Kursusbevis

---

Underviser  
Jens Damgaard



Jens Damgaard har i gennem flere år specialiseret sig indenfor salg og entreprenørskab samt strategi- og forretningsudvikling. Med mange års praktisk erfaring indenfor netop disse områder og som direktionsmedlem, har Jens en dybdegående forståelse af professionelt salg, og hvordan denne interaktion kan optimeres for at sikre en værdiskabelse for både din virksomhed og kunden. Jens er oprindeligt uddannet ingeniør og M.Sc Stud i Positiv Psykologi, hvilket han blandt andet har suppleret med en [lederuddannelse](#) fra Nordisk Solar. Desuden har Jens mere end 10 års erfaring som chefkonsulent og har ved siden af undervist i Qant og Sales Excellence på Aarhus Universitet, hvor han også er tilknyttet både forskning og eksterne relationer.

Kurset udbydes i samarbejde med IDA

Vi har et tæt samarbejde med [IDA, Ingeniørforeningen i Danmark](#). Når du tilmelder dig dette kursus, bliver din tilmelding varetaget af Mannaz, men selve kurset varetages af IDA.



[Praksisnær læring Ny viden har kun værdi, når den kommer i brug. Om Mannaz](#)  
[Tryghed garanteret IDA afholder alle kurser med forhøjet sikkerhed. Læs mere på ida.dk](#) [Book trygt hos os](#)  
[Læring siden 1975 Mannaz var DIEU, Danske Ingeniørers Efteruddannelse Vores historie](#)