

Salgspsykologi og salgsteknikker

Styrk dine menneskelige kompetencer og bliv en bedre sælger

Læs dine kunder bedre og øg dit salg

Et godt salg kommer oftest fra evnen til at kunne tilpasse din adfærd samt din fremtoning og dit strategiske udgangspunkt til kundens psykologiske præferencer. Alle kunder er forskellige, og det er derfor vigtigt at behandle hver enkelt kunde ud fra deres personlighed og egne behov. På kurset i salgspsykologi bliver du trænet i, hvordan du gennem en øget forståelse for andre mennesker kan nytænke dit eget salgsarbejde. Det er afgørende, at du fokuserer på både de faglige og menneskelige aspekter af salget, og det er ofte netop dette, der kan påvirke udfaldet.

På kurset får du styrket dine kompetencer indenfor salgspsykologi, og du lærer, hvordan du afdækker psykologiske perspektiver af salget. Samtidig trænes du til at kunne skelne mellem forskellige personlighedstyper, så du kan målrette og justere dit salg efter dette. Endeligt vil du opnå en bedre indsigt i emotionelle ankre samt relationer, som du helt konkret kan bruge til at skabe forbedrede købsoplevelser for dine kunder.

Salgspsykologi og salgsteknikker

Styrk dine menneskelige kompetencer og bliv en bedre sælger

1 dags kursus

1 modul,

1 kursussted

6.000 kr ekskl. moms

Vælg dato og lokation

26. nov 2020 Tivoli Hotel, København V

[Tilmeld](#)

[Se alle datoer og steder](#)

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

Hvem deltager?

Kurset "Salgspsykologi" er rettet mod dig, der ønsker at forbedre dine kunderelationer og skabe optimerede resultater. Du har kundekontakt på daglig basis eller arbejder med salg og rådgivning. Deltagere vil derfor ofte være specialister, rådgivere, faglige eksperter eller konsulenter.

For at få mest udbytte af kurset, forventes det, at du har et kendskab til og erfaring med de mest basale salgsværktøjer og teknikker. Hvis du ikke har kendskab til disse, anbefaler vi kurset "[Professionelt salg](#)", hvor du blandt andet bliver introduceret til salgsmetoder, argumentationsteknikker og konkrete værktøjer til at optimere salgsprocessen.



På kurset arbejder du med:

Bedre indsigt i din egen personlighed

Forståelse for hvordan du bedst udnytter dine styrker

Evnen til at læse og forstå dine kunder, så du kan bruge denne indsigt i din daglige salgsindsats

Forbedrede og kundetilpassede salg, hvor kommunikationsstrategien matcher den enkelte kundeprofil

Viden om forskellige købsmotiver og emotionelle ankre ud fra en psykologisk adfærdsmodel

Indsigt i egne talenter og styrker gennem en personlig talentprofil

Kursets forløb

Før kurset vil du udfylde din egen talent/styrke personprofil. Du får derfor en personlig rapport, som på kurset vil hjælpe dig med at øge din selvindsigt og desuden give dig relevant viden om, hvordan forskellige personligheder og former for kommunikation kan hænge sammen. Denne forståelse er afgørende, når du forsøger at skabe tillid mellem dig og dine kunder.

Kurset består af både gruppeøvelser og individuelle opgaver, så du bedst muligt opnår den nødvendige indsigt i salgsværktøjerne samt salgspsykologien bag.

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
[Bliv ringet op](#)

Udbytte

Dit udbytte:
Bedre menneskelig og faglig forståelse af dine kunder
Værktøjer til styring af samtaler
Anvendelse af salgspysykologi til at skabe en bedre salgsoplevelse
Styrkede kunderelationer
Bedre resultater

Din virksomheds udbytte:

Øget salg
Styrkede kunderelationer
Stærkere ståsted og større gennemslagskraft hos kunderne

Sted [Tivoli Hotel, København V](#)

Dato 26. nov 2020

Modul 1 Modul

Overnatning Nej

Ledighed Ledige pladser

Pris 6.000 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.
Disse læringsteknikker 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:

Test af din personlighedstype – Udarbejdelse af DISK-test

Selve kurset:

1 Kursusdag kl. 9.00 – 16.00

Fuld forplejning

Kursusmateriale samt konkrete metoder og værktøjer

Egen DISK-profil

Efter kurset:

Kursusbevis

Underviser

Jens Damgaard



Jens Damgaard har 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 bred forståelse af salgspysykologi, 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](#)
