



Dato: 16. oktober 2015

Ringsted Kommune
Erhvervs-, Fritids-, og
Kommunikationscenter

Rønnedevej 9
4100 Ringsted

Tel.: +45 57 62 82 00
Dir.: +45 57 62 82 07
Mail: RM@RINGSTED.DK

efkcenter@ringsted.dk
www.ringsted.dk
EAN: 5798007643362

Kursus giver styr på salgsteknik og markedsføringsplan

Køge Erhvervsservice og Ringsted Erhverv afholder en ny omgang salgs- og markedsføringskursus, hvor kursisterne får inspiration og redskaber til at få styr på salgsteknikken, kunderne og markedsføringsplanen.

Kurset starter op den 26. oktober og løber over fire mandage i tidsrummet 18.30-21.00. Her vil Jacob Handberg fra Salgschef.dk undervise i, hvordan man kan optimere sit salg og udarbejde en markedsføringsplan, som skaber resultater.

På kurset bliver deltagerne introduceret for et bredt udvalg af salgsteknikker, så de bliver klædt på til at klare de fleste salgssituationer. Kursisterne bliver ført hele vejen gennem salgsforløbet – fra at definere målgruppen og afdække deres behov til de sidste faser, hvor salget afsluttes.

"Kendetegnet for den dygtige sælger er en person, som kan lede kunden frem til købet via en proces, hvor kundens købsmotiv og behov afdækkes, modstanden overvindes, og hvor den stærke argumentation sikrer, at ordren kommer i hus. Netop den proces bliver omdrejningspunktet for kurset. Kursisterne kommer rundt om emner som planlægning af markedsføring og salg, salgsteknikkerne og sidst, men ikke mindst salgspsykologi, så de lærer at aflæse kundens behov", fortæller Jacob Handberg.

Kurset er motiverende, baseret på dialog og kombinerer undervisning, workshop og praktiske opgaver, for at deltagerne kan øve det lærte fra gang til gang. Efter sidste kursusgang står deltagerne med en gennemarbejdet salgs- og markedsføringsplan, så de selv kan fortsætte salget.

Underviser

Kursets underviser er Jacob Handberg fra Salgschef.dk og med sine mere end 15 års erfaring som sælger, key account manager og salgschef i danske og internationale virksomheder, sikres kursisterne en solid og professionel underviser.



Ringsted
Kommune

Jacob Handberg har gennem hele sin karriere arbejdet med salgstræning og salgsledelse i danske og internationale virksomheder, hvor især træning af sælgere var – og stadig er – en vigtig del af Jacob Handbergs job. Han har blandt andet trænet sælgere hos nogle af Europas største kæder inden for forbrugerelektronik og distributører, der arbejdede med forhandlersalg.

Praktisk information

Kurset er for alle i Køge og Ringsted kommuner, som arbejder med salg og markedsføring. Det gælder såvel medarbejdere og ledere, der blot ønsker at få frisket kompetencerne op, som dem der finder det svært at arbejde med markedsføring og salg.

Første modul af salgs- og markedsføringskurset begynder mandag den 26. oktober. Kurset afholdes på Galoche Allé i Den Hvide By i Køge.

Tilmelding foregår på www.koegeerhvervsservice.dk/kalenderoversigt.

Læs om salgs- og markedsføringskurset og programmet på www.koegeerhvervsservice.dk/kurser eller kontakt Mette Lerdorf, konsulent hos Køge Erhvervsservice, på telefon 24 59 50 08.

FAKTA

Kurset starter mandag den 26. oktober og løber over de 3 efterfølgende mandage fra kl. 18:00 til 21:30 på Galoche Allé 15 i Den Hvide By i Køge.

Kurset koster 800,- kr. inkl. forplejning og materialer.

Kontakt:

Mette Lerdorf, konsulent, Køge Erhvervsservice:

E-mail: mette.lerdorf@koege.dk

Telefon: 24 59 50 08

Til redaktionerne: For yderligere information, kontakt venligst:

Erhvervskonsulent i Ringsted Erhverv, Ditte Lichinger Jessen, tlf. 41 77 02 75.