

A photograph of a man and a woman in conversation at what appears to be a networking event or conference. The man, on the left, is bald with a grey beard and glasses, wearing a white button-down shirt and a brown belt. The woman, on the right, has short grey hair and is wearing a dark blue floral patterned top. They are both smiling and looking at each other. The background shows other people and large windows in a modern office or event space.

Kursus hos Mannaz

# Salg for ikke-sælgere

Kunsten at få salg og god service til at smelte sammen

- 📄 2 dage | 15 lektioner
- 📍 København & Aarhus
- 🗨️ Dansk
- 🏷️ 12.999 kr. (ekskl. moms)
- 👍 4.9/5.0 tilfredshed

Mannaz

# SALG FOR IKKE-SÆLGERE

## Lær hvordan du kan bidrage til at skabe salg og værdi hos kunden

---

Mennesker handler med mennesker, som de har tillid til og som forstår dem og deres situation. Kunder køber derfor gerne af rådgivere eller servicemedarbejdere, som kender deres forretning og kan hjælpe dem med at finde de rigtige løsninger.

At sælge er at tilbyde kunden en løsning på deres behov. Det er et naturligt resultat af god kundeforståelse og en professionel kundedialog. Herved bliver salg god kundeservice.

Gennem enkle salgsværktøjer og en forståelse kundens beslutningsproces, får du forudsætningerne for at tage en aktiv rolle i salgsarbejdet. Du lærer at sætte dig selv og dine faglige kompetencer i spil på en ny måde, så du kan styrke din professionelle udvikling.

## Hvem deltager på kurset?

---

Kurset er for dig der arbejder som konsulent, rådgiver, servicemedarbejder el.lign.

Du ved, at dine faglige kompetencer, relationer til kunder og indsigt i deres forretning, giver dig en unik mulighed for at identificere nye salgsmuligheder og positionere de rigtige løsninger for kunden.

Du vil gerne have kompetencer og værktøjer til at tage en aktiv rolle i salgsarbejdet.

[LÆS MERE OG TILMELD DIG HER](#)

# Kursets opbygning og indhold

---

Kurset foregår over 2 sammenhængende dage.

## På kurset arbejder du bl.a. med:

- 🕒 Din personlige udvikling i rollen som leder
- 🕒 Forståelse for disciplinen salg og forskellige salgsforme
- 🕒 Salgets psykologi og kundens beslutningsproces
- 🕒 Sådan skaber du kontakt og tillid hos kunder
- 🕒 Afdækning af kundens behov og motivation
- 🕒 Præsentation af produkter, idéer og løsninger
- 🕒 Hvordan du får kundens accept
- 🕒 Dine egne styrker i forhold til at skabe salgsresultater

## Praktik gennemførelse

Undervisningen består af korte oplæg, øvelser i plenum og grupper samt individuel refleksion. Fokus er på praksis og dine egne arbejdssituationer.

Du træner salgsværktøjer på konkrete cases og får individuel feedback og anbefalinger til videre udvikling.

Kurset giver mest udbytte, når du deltager aktivt og deler dine erfaringer.

## Kursusprisen indeholder

---

- 🕒 2 kursusdage
- 🕒 Fuld forplejning
- 🕒 Kursusmateriale
- 🕒 Kursusbevis
- 🕒 Mulighed for tilkøb af [personlig coaching](#) til din videre udvikling

# Det får du ud af kurset

---

Når du deltager i dette kursus, får du ikke bare personlige kompetencer, men også færdigheder, som din virksomhed eller organisation kan få stor gavn af.

## Dit personlige udbytte

- 🕒 Større forståelse for disciplinen salg og værdien af professionelt salgsarbejde
- 🕒 Indsigt i, hvilken type salgsarbejde du med din profil kan bidrage med
- 🕒 Forståelse for kundens beslutningsproces og motivation
- 🕒 Struktur for en professionel salgssamtale
- 🕒 Enkle salgsværkøjer, du kan aktivere i kundedialogen
- 🕒 Indsigt i dine personlige og faglige styrker ift. salgsarbejdet



## Din virksomheds udbytte

- 🕒 Medarbejdere, der er motiveret og klædt på til at tage en aktiv rolle i salget
- 🕒 Medarbejdere, der proaktivt kan skabe nysalg, opsalg eller mersalg
- 🕒 Medarbejdere, der kan bidrage positivt til virksomhedens resultatskabelse og kundetilfredsheden

## Har du spørgsmål?

Du er altid velkommen til at henvende dig for at få uddybet, hvilket kursus eller hvilken uddannelse der passer bedst til dine behov.

### René Fabricius Weichel

Senior Product Manager

[r fw@mannaz.com](mailto:r fw@mannaz.com) | +45 4517 6140



## Hold kurset kun for jeres medarbejdere

Med et virksomhedsinternt forløb vælger I et kursus fra vores brede portefølje. Forløbet afholdes kun for jeres medarbejdere og tilpasses jeres konkrete behov, ønsker og forretningsmæssige mål.

Kontakt **Mariann Illum Vendler**, Relation Manager: [miv@mannaz.com](mailto:miv@mannaz.com) | +45 4517 6189

Mannaz