

A photograph of a man and a woman in a professional setting. The man, on the left, is bald with a grey beard and glasses, wearing a white button-down shirt and a brown belt. He has his arms crossed and is smiling. The woman, on the right, has short grey hair and is wearing a dark blue floral patterned shirt. She is gesturing with her hands as if in conversation. The background shows other people and large windows in a modern office or event space.

Kursus hos Mannaz

# Salgpsykologi

Afkod din kunders psykologi og aktiver dit vigtigste salgsværktøj – dig selv

- 📄 2 dage | 15 lektioner
- 📍 København & Aarhus
- 💬 Dansk
- 🏷️ 12.999 kr. (ekskl. moms)

Mannaz

# SALGSPSYKOLOGI

## Få adgang til psykologiske greb, der styrker dine kunderelationer og salgsresultater

---

Nøglen til succes i det personlige og relationelle salg ligger hos dig. I dine evner til at komme på bølgelængde med kunder og opbygge en tillidsfuld relation, der aktiverer kunders hjerte og hjerne. Det er her du afkoder, hvordan du bedst understøtter din kunde og skaber værdi.

Kunders beslutningsproces er mere emotionel end rationel. Tilliden opbygges fra det øjeblik, du træder ind ad døren og afhænger af din adfærd, fremtoning og kommunikation. Derfor er vigtigt, at du lykkes med at aktivere din personlige værktøjskasse i kundedialogen.

Gennem indsigt i adfærdspsykologi og nyeste hjerneforskning, får du adgang til psykologiske greb, der styrker dine kunderelationer og salgsresultater.

## Hvem deltager på kurset?

---

Kurset er relevant for alle som sælger produkter, idéer eller projekter til eksterne og interne kunder.

Det er for dig, som ønsker at styrke relationerne til dine kunder og opnå større gennemslagskraft og udbytte af dine salgsindsatser.

Du har lyst til at blive mere bevidst om din egen kommunikation og adfærd, og hvordan du kan aktivere din personlige værktøjskasse i dialogen med kunden.

# Kursets opbygning og indhold

---

Kurset foregår over 2 sammenhængende dage.

## På kurset arbejder du bl.a. med:

- 🕒 Psykologiske motiver, der påvirker kundens adfærd og beslutningsproces i det personlige salg
- 🕒 Hvordan du appellerer til kundens instinktive, emotionelle og rationelle hjerne (gennem din adfærd og kommunikation)
- 🕒 Kortlægning af din personlige adfærdsprofil og kommunikationsstil
- 🕒 Hvordan du afkoder og matcher dine kunders behov og drivkræfter
- 🕒 Hvordan du justerer din adfærd til forskellige kundetyper
- 🕒 Adfærdsmæssige kompetencer der styrker dig i alle salgstrappens trin
- 🕒 Konkrete kundecases, hvor du styrker kunderelationerne og dine salgsresultater

## Kursusprisen indeholder

---

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

[LÆS MERE OG TILMELD DIG HER](#)

MannaZ

# 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

- 🕒 Indsigt i de grundlæggende psykologiske motiver og mekanismer, der påvirker kundens beslutningsproces
- 🕒 Værktøjer der træner dig i at afkode og forstå forskellige kundeprofiler
- 🕒 Selvindsigt i egen adfærd og styrkerne i din personprofil
- 🕒 Feedback så du kan tilpasse egen adfærd, og øge din succes overfor forskellige kunder
- 🕒 Værktøjer til at navigere effektivt gennem alle trin i salgstrappen
- 🕒 Nye greb til at styrke dine kunderelationer og salgsresultater

## Din virksomheds udbytte

- 🕒 Medarbejder, der kan styrke kunderelationer og salgsresultater gennem større indsigt i psykologien bag kundens adfærd og beslutningsproces
- 🕒 Medarbejder, der tilpasser egen adfærd til forskellige kundeprofiler og situationer, og dermed står stærkere og med større gennemslagskraft i salgssituationer
- 🕒 Medarbejder, der er bevidst om og reflekterer over egen adfærd og kommunikation i dialogen med interne og eksterne kunder
- 🕒 Medarbejder, der har metoder og greb til at øge effektiviteten i de kunderettede salgsindsatser

## 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