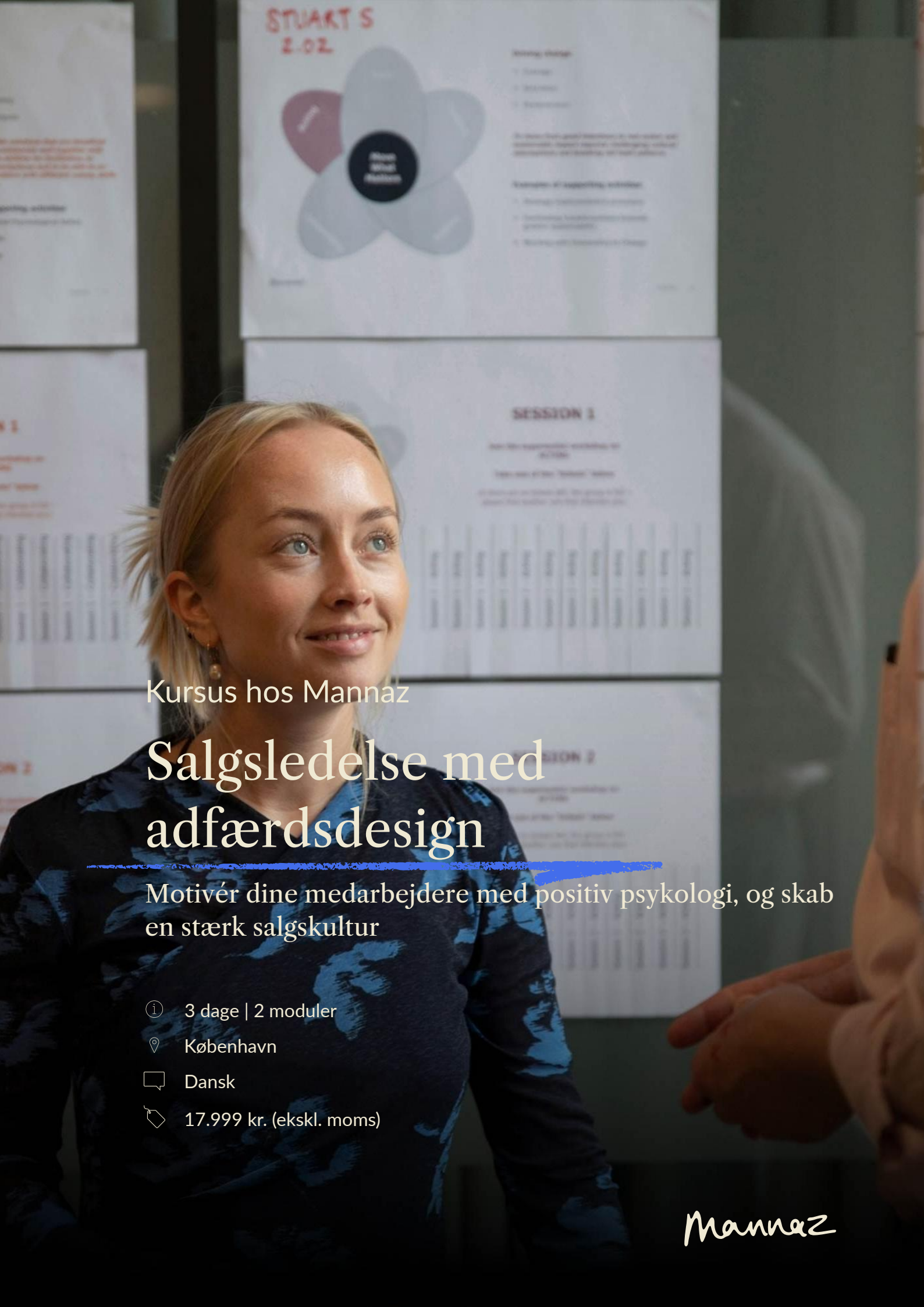

Kursus hos Mannaz

Salgsledelse med adfærdsdesign

Motivér dine medarbejdere med positiv psykologi, og skab en stærk salgskultur

- 3 dage | 2 moduler
- København
- Dansk
- 17.999 kr. (ekskl. moms)

Mannaz

SALGSLEDELSE MED ADFÆRDSDESIGN

Få dine sælgere til at sælge endnu mere

Salgstallene og din egen succes afhænger af teamets succes. Dette kursus klæder dig på til at lede og motivere dine sælgere, så de kan nå nye attraktive mål.

Du bliver også skarp på, hvordan du lægger din egen plan for at skabe en salgskultur båret af arbejdsglæde og fokus på resultater.

Deltag på kurset, og find ud af, hvordan du vækster forretningen gennem adfærdsdesign, effektiv og motiverende salgsledelse.

Hvem deltager på kurset?

Du er enten helt ny salgsleder eller har været det i flere år. Måske bliver du snart udnævnt som teamleder, salgsleder, salgscoach, salgschef eller salgsdirektør med ansvar for salget.

Du ønsker redskaber, der er baseret på praksis og lige til at sætte i spil her og nu og på den lange bane.

Ligegyldigt hvor lang tid, du har arbejdet med salgsledelse, så er det altid vigtigt med en plan. Vi hjælper dig til at få lagt en 100 eller en 1000 dages plan til succes, alt efter hvor du er i forløbet.

Mannaz

Kursets opbygning og indhold

Kurset foregår over 3 kursusdage.

På kurset arbejder du bl.a. med:

- Aflæsning og optimering af salgskulturen i dit team
- Effektiv målstyring ved både KPI'ere og KBI'ere
- Adfærdsdesign
- Klar motiverende kommunikation
- Coaching
- Målstyring
- Motivation & arbejdsglæde
- Positiv psykologi

Kursusprisen indeholder

- Udlevering af salgsskabeloner, målstyringsmodeller m.v.
- Personlig handlingsplan
- Bogen "Jytte fra Marketing er desværre gået for i dag"
- Bogen "5 minutter med en utilfreds kunde giver mere end 3 uger med en managementkonsulent"
- 3 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 hvordan du læser og skaber en stærk salgskultur
- Værktøjer til at skabe et High Performance Team, som er stærkere end dine konkurrerende virksomheders salgsteams
- Læring i at bruge målstyring med KPI/KBI som redskaber i din ledelse
- Evne til at kommunikere effektivt og motiverende med salgsteamet
- Viden om at analysere forskellige salgsledelsesopgaver og vurdere betydningen af den måde, du som salgsleder/salgsansvarlig klarer dine opgaver på

Din virksomheds udbytte

- Stærkere salgsteams som skaber større omsætning
- Mere motiverende medarbejdere i teamet
- Effektiv målstyring med KBI´ere og ikke kun KPI´ere

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
rfw@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 | +45 4517 6189

Mannaz