

## Bevidsthed og optimering af salgsfunktionen



### Hvor er mine styrker i salget – hvad er jeg god til? Hvor er mine begrænsninger i salget?

Salgsworkshop 1 formiddag omkring din adfærd som sælger. På workshoppen gennemgår vi:

- Basisviden omkring adfærd og profiler
- Hvad motiveres du af?
- Hvad undgår du og måske frygter?
- Dit bidrag til teamet

Vi arbejder både individuelt, i plenum, samt små grupper.

#### Udbytte og handlingsplan

Når workshoppen slutter, har du bevidsthed om, hvad der skal til for at øge dine salgsresultater. Du har lavet den første skitse til din personlige handlingsplan:

- Hvad vil jeg stoppe med at gøre?
- Hvad vil jeg fortsætte med at gøre mere af?
- Hvad vil jeg begynde at udvikle og blive bedre til?

Endvidere får du udleveret træningsmanual og indsigt i "den perfekte sælger"

#### Thomas Person profilanalyse

Thomas Person Profil Analyse (DISC) sætter mennesker i stand til at være mere opmærksomme på deres arbejdsstil. Kun ved at forbedre din selvbevidsthed, kan du konsolidere dine arbejdsmæssige styrker og kompensere for de adfærdsmæssige begrænsninger.

Profilen giver indsigt i, hvorledes du agerer på jobbet i salgssituationen og besvarer spørgsmål som f.eks. - hvad er dine styrker & begrænsninger? Er du selvstarter? Hvordan kommunikerer du? Hvad motiverer dig?

Rapporten giver et indblik i hvor nøglen ligger til større resultater!

