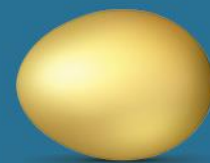


# LED DINE KUNDER DEN RIGTIGE VEJ



HAR I AMBITIONER OM  
NYE GULDÆG?



## ”Rådgivende salg” Modul 1: Salgsteknik - BASIC

Lær de grundlæggende elementer i salg og bliv endnu bedre til at forstå og omgås din kunde.

Forventet udbytte 

- Dit salg vil opleves som en service for kunden.
- Du oplever at få ekstraopgaver med hjem.
- Du lærer at sætte dig i kundens sted og forstå kundens forretning.
- Du lærer at præsentere din ydelse på en overbevisende og inspirerende måde.
- Du bliver bevidst om kropssprogets betydning og lærer, hvordan det kan bruges rigtigt i en kundesituation.
- Du opnår større selvtillid, bedre præsentation og større succes.

**Undervisningen** er et miks af teori, dialog og praktiske øvelser. Der tages udgangspunkt i kursisternes egne cases og de udfordringer, de oplever i deres hverdag.

### Indhold

#### 1. Opvarmning til at skærpe salgs- og kundefokus – spot-on

- Masser af tips og gode råd til hvordan du får dit salg til at virke i hverdagen.

#### 1. God og effektiv kommunikation og opførsel

- Det første indtryk.
- Den rigtige indstilling.
- Forskellige kommunikationsformer – hvilken betydning har de?
- Ord, stemme og kropssprog – hvad virker, hvad gør ikke?

#### 3. Argumentationsteknik - herunder præsentation af din ydelse/dit produkt og dit firma

- Kundens købsmotiver.
- EFU-modellen – et effektivt værktøj til identifikation af fordele og udbytte.
- Referencehistorier – hvorfor er de vigtige, og hvordan bruges de?
- Argumentationsteknik på tre niveauer



#### 4. Mersalg i forbindelse med faglig opgave

- Forberedelsen: 5 tips, som sikrer dig succes.
- Hvordan får jeg tænkt salg ind, når jeg er ude hos kunden og løser en faglig opgave?
- Hvordan sikrer jeg gensalg og mersalg, når opgaven er løst og afsluttet - herunder kundepleje?

**Værktøjskassen** indgår i undervisningen og består af

- Hjælpeværktøjer
- Checklister
- Forberedelsesskemaer

Den sørger for, at dit salgsarbejde i hverdagen bliver nemmere og mere målrettet.



Kursusforløb: 1 dag



- Salg der virker i hverdagen

Lise Terkildsen  
Vejlsovej 51 bygn. O  
8600 Silkeborg

+45 4272 9903  
[lte@liseterkildsen.dk](mailto:lte@liseterkildsen.dk)  
[www.liseterkildsen.dk](http://www.liseterkildsen.dk)