

ONE DAY

Stærk omsætning - Prioritér dit salg

En veltilrettelagt salgsindsats er afgørende, hvis du har ambitioner om vækst og overskud på bundlinjen. Men hvordan vurderer du din indsats, og hvad skal du prioritere fremadrettet for at skabe vækst i din virksomhed?

Du får her en unik mulighed for at målrette din salgsindsats og få lagt en 4-ugers handlingsplan, der kan være medvirkende til at løfte din virksomhed til næste niveau - på én dag.

Du står tilbage med en skærpet forståelse af salgsarbejdet og en konkret handlingsplan, der understøtter vækst og en styrket bundlinje i din virksomhed.



YDERLIGERE INFO

Søren Mikkelsen · Væksthus Sjælland
5372 7196 · smi@vhsj.dk



TID OG STED

Torsdag den 18. april
2018, kl. 9.00 - 16.00,
Skælskør lystskov,
Slagelsevej 48,
4230 Skælskør



MÅLGRUPPE

Etablerede virksomheder,
med ansatte, der ønsker at:

- » Øge omsætningen
- » Arbejde strategisk med salg
- » Få lagt en handlingsplan, der gør en forskel



PRIS

500 kr.
Antal deltagere på holdet max 8-12



FRIST

11. april 2018, kl. 12.00

PROGRAM

- 09:00** Velkomst og intro
- 09:30** Kunder - hvilke overvejelse skal jeg gøre?
- 10:00** Salg og markedsføring
- 12:00** Frokost
- 12:45** Fortsat fra før frokost
- 13:30** Udvikling af 4 ugers TO-DO plan og 2 x "Foretræde For Bestyrelsen"
- 15:00** Fælles præsentation og afslutning
- 16:00 (ca.)** Fastlæggelse af opfølgingsmøde ca. 6 uger efter + farvel

KURSUSANSVARLIGE

Søren Mikkelsen, Væksthus Sjælland
5372 7196 · smi@vhsj.dk

Nils Hall Torgesen, Væksthus Sjælland
2269 1999 · nht@vhsj.dk

PARTNERE

Slagelse Erhvervscenter
29 32 63 62
bolette@slagelseerhvervscenter.dk

Dagen veksler mellem korte undervisningsindlæg og samtaler i mindre grupper målrettet henholdsvis B2B kundesegmentet og B2C kundesegmentet. Endelig udarbejdes en handlingsplan, der præsenteres for "bestyrelsen".