

Salgsledelse i videnstunge virksomheder

Salgsledelse i videnstunge virksomheder byder på helt specielle udfordringer! Dette tre-dages kursusforløb sætter fokus på salgsprocessen og på ledelse og organisering af vidensmedarbejdere, der får stillet krav om yderligere fokus på salget.

Det opnår du

På kurset træner vi dig i alt fra det rådgivende salg, motivation til at indføre en salgskultur, forståelse for markedet og markedskræfterne, forretningsmæssig forståelse i kundearbejdet til hvordan du motiverer medarbejderne til salg – også når det bliver svært. Vi fokuserer på de specielle forhold, der gør sig gældende for videnstunge virksomheder som bl.a.

- Hvordan skaber vi harmoni mellem faglig stolthed og salg?
- Hvad kan vi lære fra rene salgsorganisationer – og hvor afviger videnstunge virksomheder fra dem?
- Hvilke barrierer bremser ofte den vigtige salgsproces?
- Hvilke strukturer fremmer den sælgende kunde-kontakt?

Du får selvfølgelig masser af konkrete og brugbare værktøjer med hjem.

Kursets to moduler

Formålet med modul 1 er at skabe en overordnet forståelse for, hvordan du kan arbejde med salg af viden. Hvad gør det anderledes end salg af produkter? Der tages udgangspunkt i, at der ikke er tale om nogen værdi, før kunden kalder det værdi. Dette er centralt i salget af viden, hvor tillid og opbygning af nære kunderelationer har høj prioritet.

På modul 2 fokuserer vi på, hvordan du som salgsleder får et øget fokus på salg, og hvordan vidensmedarbejdere får rammer til at kunne agere mere sælgende, selv om de ikke nødvendigvis oprindeligt er ansat til det.

Mellem de to moduler arbejder du i din egen virksomhed med egne udfordringer, som følges op og diskuteres på modul 2.

Målgruppe

Ledere der har ansvaret for at udvikle salget og kunde-kontakten i vidensvirksomheder, og som har et ønske om, at faglig stolthed skal være i harmonisk sammenhæng med salget.



Tre dage fordelt på to moduler, ingen overnatning

Hold 1, København

Modul 1 31. aug. – 01. sept. 2011
Modul 2 22. sept. 2011

Hold 2, Århus

Modul 1 07. – 08. nov. 2011
Modul 2 28. nov. 2011

Hold 3, København

Modul 1 21. - 22. feb. 2012
Modul 2 15. marts 2012



Medlemmer af Lederne 11.800 kr. ekskl. moms.
Andre 13.800 kr. ekskl. moms.
Prisen dækker undervisning, kursusmaterialer og forplejning.



ADMINISTRATIV ANSVARLIG
Chefkoordinator Irene Anesen Hansen
3283 3610 | kurser@lederne.dk



FAGLIG ANSVARLIG
Chefkonsulent Birgit Tygesen
3283 3620 | bit@lederne.dk

Tilmeld dig på
lederkompetence.dk