

Verdibasert salg under og etter Covid-19

Salgsprosessen ofte den viktigste bidragsyter til lønnsomhet og vekst. Uansett om du er gründer eller en veiletablert bedrift. Produkter og tjenester må selges!



Alle aspekter ved salg har forandret seg vesentlig mer innenfor de siste 10 år enn de foregående 100. Konkurransen blir stadig tøffere og internasjonaliseringen øker.

Digitalisering, og nå Covid-19, skaper helt nye forutsetninger for salgsarbeidet.

Utviklingen går stadig hurtigere i ett automatiseringskappløp som inkluderer kunstig intelligens og videre digitalisering. Covid-19 har fremskyndet prosessen med digitale salgsmøter. Det er åpenbart at vilkårene for salg har forandret seg og kommer til å forandre seg enda mer.



For å lykkes med salg i dag må du kunne utnytte de muligheter som teknologien gir deg, samtidig må du i alle kontaktpunkter med kunden være bevisst på hvordan du skaper verdi for kunden.

Føler ikke kunden at du skaper verdi så har vedkomne ikke tid til å snakke med deg, uansett om det er via telefon, ansikt til ansikt eller i nettbaserte møter. Nøkkelordet er verdibasert salg.

I dette kurset får du en innføring i verdibasert salg og hvordan du tilpasse din salgsprosess til dette. Videre vil du få nyttige tips og verktøy til effektive digitale møter.

KURSINNHold: Kurset gjennomføres over to ettermiddager fra kl 16-19

- Verdibasert prospektering - fra mulig kunde til kundeemne
- Effektive kundemøter - fra kundeemne til kjøpende kunde
- Digitale møter - tips og verktøy

STED:

Magnor - Grensevegen 639
Flisa - Rådhuset
Skarnes - Stasjonsvegen 16

DATO:

28/10-2020 & 04/11-2020
11/11-2020 & 18/11-2020
25/11-2020 & 02/12-2020



KURSHOLDER

Kurset holdes av Ole Sverre Spigseth. Han driver sitt eget rådgivningselskap Spigseth AS med kontor i Odal Næringshage på Skarnes.

Ole Sverre har mer enn 30 års erfaring fra salg. Dette som selger, salgssjef, salgsdirektør og daglig leder. Han er fagansvarlig for alle kursene innen salg, nøkkelukdebearbeiding og salgsledelse i Konsulentforeningen og Styreforeningen.

Videre er han også partner i 3S (selgertrening og salgseffektivitet) og StrategyTools (innovasjon og omstilling).

PÅMELDING

Pris for dette meget bra kurset over to ettermiddager er kr. 300,- pr. deltager

Magnor

Flisa

Skarnes

Sør-Hedmark Næringshage - Grensevegen 639, 2240 Magnor, Norge

[Meld deg av](#)