



Insights® Salgseffektivitet

Akkreditering 14. - 15. juni 2010

Program

Ønsker du at inspirere salgsafdelinger til at præstere bedre, og hjælpe dem med at optimere deres kompetencer og adfærd?

Du kan anvende denne salgsakkreditering på én af to måder:

- 1) Som intern salgsudvikler i én større virksomhed (Client Practitioner)
- 2) Som ekstern salgskonsulent i flere virksomheder (Licensed Practitioner)

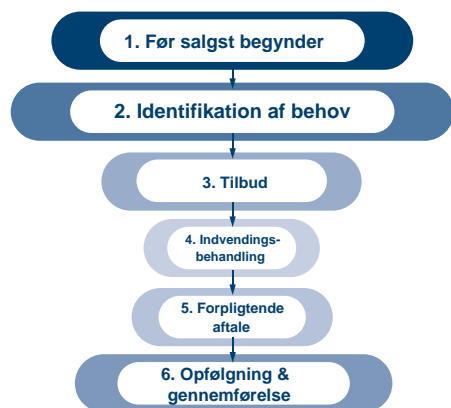
Insights giver dig adgang til et af verdens bedste salgssystemer.

Insights Salgseffektivitet er et salgsprogram som henvender sig til account managere, salgsschefer og salgsafdelinger.

Insights' akkreditering i Salgseffektivitet er et intensivt og interaktivt kursus, der sætter både salgstrænere og salgsledere i stand til at anvende værktøjerne og modulerne i udviklingen af verdensklasse sælgere.

Akkrediteringen anskueliggør hvordan man kan anvende Salgseffektivitetsredskaberne både internt og eksternt, samt hvordan vores salgsmodule er forbundet med Insights Discovery Personprofilen og de salgsmåliger der ligger heri. Denne sammenhæng mellem præferencemåling og kompetenceudvikling bevirker at den akkrediterede kan designe nogle særdeles effektfulde workshops, som direkte imødekommer kundens ønsker og krav.

Insights' overordnede salgsmode



Alle de modeller, powerpoints, koncepter, øvelser og metodologier som Insights med denne akkreditering stiller til rådighed kan sammensættes på en sådan måde, at både salgskoaching, salgsworkshops, salgsmøder og salgsprogrammer kan designes præcist sådan, at de giver absolut maksimal effekt.

Krav til deltagelse

Discovery Akkreditering er en forudsætning. Salgseffektivitetsakkrediteringen er et High End salgsværktøj på verdensmarkedet. En akkreditering heri forudsætter, at du forlods har deltaget på en Insights Discovery Akkreditering, som varer 4 dage. Du kan finde datoer på www.insightskurser.dk, og er velkommen til at kontakte Insights.

2 dages salgsakkreditering

Dag 1 - På opdagelse i salgsværktøjerne og i metodologierne bag Insights Salgseffektivitet. Deltagerne vil på denne dag blive introduceret til en lang række salgsovelser og -koncepter, som om de selv var på et salgsudviklingskursus. Vi går i dybden med de redskaber og materialer som hver deltager får, samt design af kurser. Dagen fokuserer på at alle på inspirerende vis opnår indgående kendskab til salgsmaterialet og tankerne bag salgsprodukterne.

Du får et komplet værktøjssæt til udvikling af salgsafdelinger og sælgere i verdensklasse.

Kort om Salgseffektivitetsakkrediteringen

- Du opnår retten til at levere Insights Salgseffektivitetskurser samt evnen til at give effektiv salgsofeedback.
- Du modtager et særdeles effektivt system til at udvikle sælgere og salgsafdelinger inden for 6 faser og derunder alle nøgleområder i salget.
- Samtlige salgsværktøjer og -koncepter er af international topklasse, og de vil hjælpe dig til at skabe mærkbar succes.

Dag 2 - Facilitering i Insights Salgseffektivitet
Med udgangspunkt i materialerne bliver du på denne dag indført og afprøvet i rollen som salg-facilitator. Dagen igennem bringes koncepterne til live via vores principper for accelereret læring. Alle har rig mulighed for at interagere med hinanden, samt stille spørgsmål vedrørende deres egen brug af Insights koncepterne.



Insights Discovery Personprofil
10 sider om salgseffektivitet
6 faser og 24 essentielle områder i salget

Efter salgsakkrediteringen

Efter kurset vil du have en Insights-konsulent til rådighed i 1 dag til at hjælpe dig med at designe de salgsprogrammer, du måtte ønske.

Lokation:

Insights Danmarks
Marselisborg Havnevej 58, 8000 Århus C



Pris: 14.500 dkr + moms

Interesseret i deltagelse? Kontakt:

Business Manager: Tom Fisker Jørgensen
tfj@insightsdanmark.dk - 72 345 903

Se mere på www.insightskurser.dk



INSIGHTS DANMARK

Insights Danmark Learning & Development Ltd.
Marselisborg Havnevej 58, Marselisborg Lyshavn, 8000 Århus C, Danmark
T: +45 72 345 900 E: info@insightsdanmark.dk www.insightskurser.dk www.insights.com