



Insights® Salgseffektivitet

Akkreditering 19. - 20. november 2009

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)

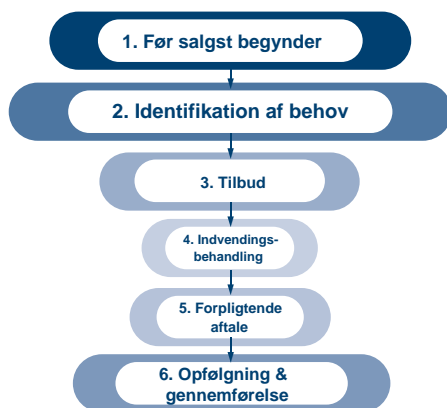
Insights giver dig adgang til et af verdens bedste salgssystemer.

Insights Salgseffektivitet er et salgsprogram i 24 moduler, som henvender sig til account manager, 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 de de 24 salgsmoduler er forbundet med Insights Discovery Personprofilen og Insights Salgseffektivitetsprofilen. Denne sammenhæng i præferencemåling og kompetencemåling 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 to ekstensive salgsmapper og de CD'er, som hver deltager får. 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 give feedback på Salgseffektivitetsprofilen.
- Du modtager et særdeles effektivt om omfattende system til at udvikle sælgere og salgsafdelinger inden for 24 områder af 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 Salgseffektivitetsprofil (37s.)
360 graders salgskompetencemåling på 6 faser og 24 essentielle områder i salget

Efter salgsakkrediteringen

Efter kurset vil du blive tilbudt at få lavet din egen Insights Salgseffektivitetsprofil. Du kan dog som facilitator sagtens afholde salgsprogrammer uden selv at anvende 360 graders salgsprofilen. Efter akkrediteringen vil du blive bedt om at verificere din læring, hvilket sikrer at alle holder den højeste mulige workshopstandard.

Alle der deltager på salgsakkrediteringen skal forud herfor underskrive en kontrakt, der vedrører anvendelsen af salgsmaterialerne.

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 Lydbådehavn, 8000 Århus C, Danmark
T: +45 72 345 900 E: info@insightsdanmark.dk www.insightskurser.dk www.insights.com