

Salgsworkshop for iværksættere

Skab bedre resultater gennem struktur, prioritering og kvalitet

Styrk dit salg gennem tre greb

Uden en klar struktur bliver salgsindsatsen ofte tilfældig – og resultaterne svingende. På denne workshop hos Business Lolland-Falster arbejder vi med de tre centrale håndtag i salgsarbejdet:

- Kvantitet (aktivitetsniveau): Øge antallet af relevante salgsaktiviteter og skabe struktur i møder, opkald og opfølgning.
- Prioritering (valg af fokus): Fokuserer på de mest værdifulde kunder og leads og prioritere indsatsen ud fra potentiale og data.
- Kvalitet (kompetence og værdi): Forbedre samtaleteknikker og salgsdialoger og skabe mere målrettede og værdiskabende tilbud.

Du går hjem med:



Et klart overblik over din salgsindsats, så du kan prioritere din tid og dine kunder bedre.



Værktøjer til at arbejde mere struktureret og effektivt med salg.



Viden om hvilke håndtag, du skal skrue på for at skabe resultater.

Praktiske oplysninger

- Hvornår: 16. september kl. 09:30 – 16:00
- Hvor: Business Lolland-Falster
- Pris: gratis
- Workshoppen er for iværksættere og nye virksomheder med et CVR.nr. på op til 7 år
- Workshoppen faciliteres af forretningsudviklerne Mette Østergaard og Carsten Leth Hansen



Se mere og tilmeld dig her



KLIK PÅ ELLER
SCAN KODEN

Vi glæder os til at se dig!