



... handling og forandring

## SALG I "DET BLÅ OCEAN"

- Sådan skaber I en anderledes måde at sælge på!

### BESKRIVELSE AF SALG I "DET BLÅ OCEAN"

Salget er i dag en stor udfordring for mange virksomheder. Hvordan kan man differentiere salget uden at gøre det på prisen?

Kurset tager udgangspunkt i Værdibaseret Salg og teorierne omkring "Det Blå Ocean". Forløbet fører salgsteamet gennem en struktureret proces, hvor det nuværende salgsforløb bliver vurderet, og der bliver arbejdet på at finde nye og anderledes elementer i salget, der vil give værdier for såvel salgsteamet og kunderne.

### FORMÅL:

- Modulet har til hensigt at styrke deltagernes indsigt i det værdibaserede salg og give en forståelse for princippet bag "Det Blå Ocean", samt arbejde på at finde et blåt ocean for virksomheden
- Endvidere er det formålet at styrke salgsteamets evne til at kommunikere målrettet omkring det værdibaserede salg

### UDBYTTE:

- Salgsprocessen optimeres til fordel for kunderne og værdierne i salget
- Flere tilfredse kunder
- Afklaring af hvilke kunder der skal sættes på i fremtiden
- Et motiveret salgsteam, der arbejder målrettet med at skabe resultater via værdier i salgsprocessen

### INDHOLD:

- Værdibaseret salg
- Det Blå Ocean
- Klarlægning af de personlige egenskaber der skal til i fremtidens salg
- Afklaring af værdierne i virksomhedens salg i relation til kunderne
- Udvikling af strategilærred
- Vurdering af egne kunder i relation til fremtidens salg – hvor er vores målgruppe?
- Nutidens salgsmøde – fremtidens salgsmøde
- Kommunikationen i Værdibaseret Salg

### KURSUSFORM OG -OMFANG:

Kursusforløbet omfatter 2 moduler á en 1 dag, med individuel opgaveløsning mellem modulerne. Der vil være 3 - 4 uger imellem hver modul.

Inden kurset læses et par artikler omkring temaerne og der skal løses to mindre opgaver omkring egne kunder. Opgaverne bruges i undervisningen.

Kurset er praktisk orienteret med teori, diskussioner i plenum, individuelle øvelser og gruppeøvelser, der tager udgangspunkt i deltagernes egne arbejdsopgaver og aktuelle problemstillinger.

### ER DU INTERESSERET I AT HØRE MERE?

Kontakt Allan Schnack-Møller på telefon 76 33 23 23, for en dialog omkring en spændende proces.

**VI SKABER HANDLING OG FORANDRING!**