

# 3 STÆRKE ARRANGEMENTER – der kan styrke dit salg!

IBC Kurser tilbyder dig denne Salgs-Trilogi:

ARRANGEMENT 1:

**TØR DU KONTAKTE NYE KUNDER?**

ARRANGEMENT 2:

**LUK ORDRENE OG SÆLG!**

ARRANGEMENT 3:

**VIL DU LYKKES MED SALGSKAMPAGNER  
OG MERSALG?**

*Info og tilmelding - klik på arrangementerne!*

**Sådan opnår du 20% rabat!**

Er du medlem af et eller flere af nedenstående netværk og tilmelder dig alle 3 arrangementer samtidig, fratrækker vi 20% på den samlede pris.



**IBC SalesUpgrade**  
training - education - consultancy

# TØR DU KONTAKTE NYE KUNDER?



Kom og hør et indlæg omkring mødebooking – hvor nemt det kan gøres og hvordan du kommer til at elske det.

At booke nye kundemøder på telefonen er noget de fleste hader, og er i salgsverden blevet overspringshandlingernes faste ankerplads. Men da det ofte er den eneste vej til en ny ordre – kan du lige så godt elske det, for det forsvinder ikke ved, at du hader det!

- Vil du have flere møder i kalenderen med nye eller eksisterende kunder?
- Mangler du praktiske værktøjer til at få booket de gode møder?



## Indlægsholder

*Casper Dreymann er instruktør på IBC og direktør i egen virksomhed Fokus Telemarketing ApS og arbejder til dagligt med salg og kundeservice – og han er god til det! Du får et par timer med humor, energi og frem for alt en ligetil og praktisk tilgang til at øge dit salg.*

**Det sker den 2. marts 2011 kl. 8.30-11.00 på IBC,  
Skamlingvejen 32, 6000 Kolding.**

## Følgende temaer bliver gennemgået:

- Opbygning af telefonsamtalens faser
- Konceptbeskrivelse/produktpræsentation
- Håndtering af indvendinger
- Afslutningsteknikker så mødet kommer i hus
- Stemmeføring og kropssprog
- At arbejde med manuskripter

Arrangementet koster kr. 795 + moms.

Du tilmelder dig her:

TILMELDING



# LUK ORDRENE OG SÆLG!

Kom og hør hvordan du får øget din ordretilgang på kundemøderne og opfølgningen på tilbud.

Synes du også at kunderne er blevet vanskeligere? De køber for lidt og drejer det sig ofte om prisen? Trækker det ud med ordretilgangen? Kniber det med at få fulgt op på tilbuddene og frem for alt – at få lukket ordrene?



## Indlægsholder

*Casper Dreymann er instruktør på IBC og direktør i egen virksomhed Fokus Telemarketing ApS og arbejder til dagligt med salg og kundeservice – og han er god til det! Du får et par timer med humor, energi og frem for alt en ligetil og praktisk tilgang til at øge dit salg.*

**Det sker den 9. marts 2011 kl. 8.30-11.00 på IBC, Skamlingvej 32, 6000 Kolding.**

## Følgende temaer bliver gennemgået:

- Den effektive salgsproces - fra kontakt til ordre
- Kundens verdensbillede - købsmotiver er dynamiske parametre
- Kundemødets faser - en struktur
- Præsentation af virksomhed og produkt – har du fundet frem til det unikke?
- Dialog og argumentation - kunden vil købe men ikke sælges til!
- Indvendinger og lukketeknik - får du spurgt til ordren?
- Opfølgning på møder og tilbud - looper du dine kunder?
- Ryd ud i dine tilbud – ordre eller makulator!

Arrangementet koster kr. 795 + moms.

Du tilmelder dig her:

TILMELDING



# VIL DU LYKKES MED SALGSKAMPAGNER OG MERSALG?

Kom og hør hvordan du laver en effektiv salgskampagne – tilrettelægger den og gennemfører salget med succes!

Du får inspiration til hvorledes du nemt og i praksis tilrettelægger en salgskampagne og gennemfører den. Du får værktøjerne til systematisk opfølgning på din kampagne – ikke for at snakke, men for at lukke ordrer. Med i bagagen får du også teknikkerne for mersalg på kampagner. Sælg når nu du alligevel har kunden ved hånden - det er god service!



## Indlægsholder

*Casper Dreymann er instruktør på IBC og direktør i egen virksomhed Fokus Telemarketing ApS og arbejder til dagligt med salg og kundeservice – og han er god til det! Du får et par timer med humor, energi og frem for alt en ligetil og praktisk tilgang til at øge dit salg.*

**Det sker den 16. marts 2011 kl. 8.30-11.00 på IBC, Skamlingvej 32, 6000 Kolding.**

## Følgende temaer bliver gennemgået:

- Forskellige salgskampagner og opbygning
- Struktur og planlægning - den prioriterede indsats
- Kontakt til målgruppen - hvad gør de dygtige og hvad virker?
- Opfølgning på kampagnen med henblik på salg - teknikker og værktøjer
- Kampagnesalg på indgående kald – får kunden tilbuddet hver gang?
- Kampagnesalg på udgående kald – anmassende eller god service?

Arrangementet koster kr. 795 + moms.

Du tilmelder dig her:

TILMELDING

