

## ***Salgsledelse og salg i en digital tidsalder***

Salgsprocessen er under så stærk forandring, at vi næsten kan garantere dig, at dine sælgere ikke er klar. På Intenz' 3 timers inspirationsseminar kommer du tættere på...

Med internettet har dine kunder adgang til uendelige mængder af information om din ydelse – uanset om du sælger til fagfolk eller forbrugere. Gennemsigtigheden er derfor større, og I skal betragte køber som en kvalificeret modspiller, der forventer at blive hørt og mødt, dér hvor kunden er.

Tidligere besøgte kunden i gennemsnit en BMW-forhandler 8 gange inden et køb – i dag er det tal reduceret til 1,7 i snit. Det giver jer langt mindre tid med kunden – og betyder, at I har indflydelse på under halvdelen af købsprocessen.

Til gengæld giver det god mening at bygge en fast forbindelse mellem salg og marketing, så I tilsammen får større indflydelse – tidligere i processen.

Altså er ekspedientens – eller ordremodtagerens – tid forbi! Opgaven er snarere rådgivning og kvalificering af kundens beslutning.

Gamle dyder som økonomisk argumentation, spørgeteknik og indvendingsbehandling er derfor meget relevante – men på et helt nyt niveau. Fx skal sælgerne være skarpe i at bruge de data og analyser, der er tilgængelige om kundens branche og virksomhed for at kunne give kunden nye indsigter og perspektiver i salgsprocessen.

### **På seminaret får du svar på:**

- Hvad skal dine sælgere kunne for at klare sig i den digitale tidsalder?
- Hvad SKAL du som salgsledelse kunne nu og i nær fremtid?
- Hvordan fordobler I effektiviteten i dialogen med kunderne?
- Hvordan bygger I en værdiskabende bro mellem salg og marketing?
- Hvordan skaber du en stærk træningskultur?

Udløbsdatoen for “plejer” er fremskreden. I USA forventer man fx, at der vil være én million(!) færre sælgere i 2020. I er derfor oppe mod det, som hjernen hader allermost – forandringer!

Så kast et blik på dine sælgere:

Har de flyttet sig? Er de i gang? Eller er de slet ikke begyndt? Og har du sørget for, at de ved, hvad de skal gøre?

Hvis ikke, så tilmeld dig allerede i dag – begrænset antal pladser.

TID:

**5. MARTS 2019 09:00-12:00**

STED:

**ALSION  
ALSION 2  
DEN RØDE BOKS  
6400 SØNDERBORG**

ARRANGØRER:

**INTENZ**  
KULTUR | LEDELSE | SALG | MÅLING



**BUSINESS  
AABENRAA**



TILMELDING KLIK PÅ LINKET:

**[Tilmelding til fremtidens salg](#)**

***Det er gratis at deltage, og EASV vil være vært ved en sandwich bagefter.***