



Håndslaget tilbage i salget

- Et foredrag om BTB salg i et oplevelsesorienteret samfund!

Det er en samfundsmæssig udvikling der gør at vi ikke stiller os tilfreds med genudsendelser, vi vil opleve det at være unikke på vores egen facon. Vi vil betages og beriges, vi vil tages med på en oplevelse for sjæl og legeme.

Mange af de gængse teknikker der benyttes i salget i dag, er sprunget ud fra "en sælgers vej til succes" af Frank Bettger tilbage fra 1940 érne. Tilgange til kunder der var aktuelle i arbejdersamfundet. Det er nye tider og det kræver nye tilgange - har du fået opdateret dine?

Det at skulle sælge i et oplevelsessamfund, kræver i langt højere grad indsigt i mennesker, færdigheder til at kommunikere med avancerede sprogmønstre, og evnen til at differentiere sig som person. Det er en tid, hvor traditionelle salgsmønstre har mistet sin effekt, hvor træning i ny adfærd har fået kolossal stor betydning.

Oplev et foredrag der går tæt på traditionerne i BTB salget, der med skarpe vendinger sætter rammerne for BTB salg version 2.0. Et foredrag der fokuserer på iscenesættelse og redegør for brugen af menneskelig indsigt og alle vores sanser i BTB salget, et salg hvor man traditionelt kun har været udstyret med attachemappe og håndtryk som værktøjer til iscenesættelse hos kunden.

Det er kulminationen af nyere forskning, de psykologiske forandringsværktøjer fra NLP verdenen, ni menneskelige arketyper og mere end 3.000 coaching sessioner inden for salg og salgsledelse, der danner grundlaget for dette inspirerende foredrag

– håndslaget tilbage i salget!



Gennem 10 år i TDC Erhverv har Sverre Lenbroch arbejdet med alle facetter i salget. Han er tidligere Afdelingsleder & Dekan for TDC Salgsakademi, der er salgsuddannelse, målrettet TDC Erhverv og alle TDC Partner

