

Advanced Sales Excellent

- *NLP Master Practitioner certificeret uddannelse hvor umiddelbare salgstalenter bliver bevidste salgstrategier.*



Advanced Sales Excellent

- *NLP Master Practitioner certificeret uddannelse hvor umiddelbare salgstalenter bliver bevidste salgstrategier.*

Beskrivelse

Advanced Sales Excellent er en uddannelse der synliggør de ubevidste talenter, man oplever i salget. Der vil især blive fokuseret på de salgsmæssige værktøjer samt de NLP værktøjer og metoder, der gør det muligt at skabe egentlige strategier, baseret på umiddelbare talenter. Gennem hele forløbet vil der blive arbejdet med relationerne til den oplevelsesorienterede udvikling i samfundet, og dens betydning for salg.

Målgruppe

Alle, som beskæftiger sig med salg. Typiske deltagere er sælgere, konsulenter, salgsledere, teamledere eller account managere. Deltagelse forudsætter erfaring med salg af produkter, ydelser, idéer eller projekter.

Mål

Ved kursets afslutning (certificering) skal deltagerne:

- Bestå en teoretisk prøve i de grundlæggende NLP og coaching værktøjer
- Bevise tilstrækkelige færdigheder, gennem en praktisk prøve, i brug af specifikke værktøjer, teknikker og metoder i forhold til salg, coaching og NLP.
- Fremlægge projektopgave på acceptabelt niveau.
- Uddannelsen er tilrettelagt og vil blive gennemført og evalueret i



overensstemmelse med danske og internationale NLP standarder. Det er således muligt at opnå certificering som *NLP Sales Excellent Master Practitioner*.

Forudsætninger

Skal have gennemført *Sales Excellent* uddannelsen. Materialet til første modul vil blive fremsendt til gennemlæsning inden opstart af uddannelsen.



Ord bliver koblet med handling

Varighed

Forløb med 4 moduler af 1 weekend, startende fredag kl. 18.00 til søndag kl. 15.00, i alt 4 weekender. Hertil kommer mellemliggende hjemmeopgaver. Der vil være mulighed for tilkøb af eventuelt mentorforløb (mentorforløb er ikke indeholdt i uddannelsen).

Indhold

Forberedelse: Gennemlæsning af pensum til første modul samt løse artikelopgave.

Modul 1: Motivationer & værdier

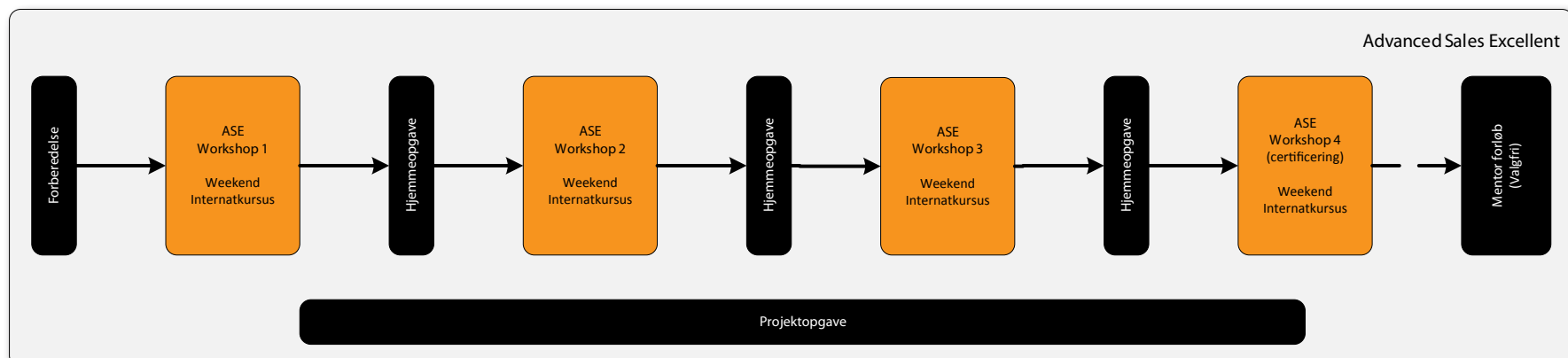
- Overbevisninger i salget kan være både støttende og hæmmende. Du vil her lære at arbejde med forskellige værktøjer og hvordan du med disse kan påvirke overbevisningerne, herunder avancerede sprogmønstre. Du får værktøjer til at skabe motivation, hvor vi vil arbejde med områder som værdier, normer og spilleregler hvor eksponering af kerneværdier bliver en aktiv del af motivationen.

Fokusperiode 1: Projekt opgave, hjemmeopgaver, træning af metoder og værktøjer.

- Frem til modul 4 skal du udarbejde et modelingprojekt (projekt opgave) hvor der gennem interview af excellente sælgere, konsulenter eller account managere udarbejdes en ny salgsteknik/strategi. Der arbejdes i grupper á 2-4 personer.

Modul 2: Modeling – Synliggørelse af det excellente

- På dette modul vil du komme til at arbejde med Mikro- og makrostrategier i salget. Du vil arbejde med både de bevidste og ubevidste adfærds- og tankemønstre hos specialister i salget. Fokus kommer til at ligge meget på tolkning og betydningen af vores kommunikation, der sammen med vores mønstre





Tid til netværk



Preceptor

danner grundlag for det egentlige modelingprojekt.

Fokusperiode 2: Projekt opgave, hjemmeopgaver, træning af metoder og værktøjer.

Modul 3: Forhandling & avanceret sprog mønstre

- Du vil her opleve hvordan man arbejder med avancerede sprog mønstre, og vil opnå erfaring med salgsforhandling og forhandlingsledelse. Du vil gennem de avancerede sprog mønstre, blive bevidst om *den operationelle vision*, hvor netop kunde visioner bliver til forankrede oplevelser. Du vil ligeledes lære hvilke elementer der indgår i en *Power Præsentation*.

Fokusperiode 3: Færdiggørelse af projekt opgave og repetition.

Modul 4: Afsluttende eksamen

- I arbejdet med den operationelle vision, vil du opleve at metaforer og storytelling er stærke forandringsværktøjer. I relation til ledelse vil du derfor lære strategierne bag den gode historie og hvor effektivt metaforer kan være i salgsarbejdet.
- På dette modul vil der ligeledes være repetition, øvelser og skriftlig prøve samt en praktisk prøve / certificering hvor du kan opnå titel af *NLP Sales Excellent Master Practitioner*.

Form & metode

Du vil som deltager få erfaringer med individuelt arbejde, sparring og gruppearbejde. Feedback, dialog og diskussion er væsentlige elementer i undervisningen, hvor læring bliver forankret gennem aktiv deltagelse. Du bliver udfordret gennem opgaver og aktiviteter, der med grundig foranalyse afspejler dine daglige udfordringer.

Sprog

Materialet er på dansk men kan leveres på engelsk.

Kursusprogram - alle moduler

Dagsprogram – dag 1 - fredag

Ankomst Alle henvender sig i receptionen

Kl. 17.30 Check in & samling i plenum

Kl. 18.00 Sandwich inkl. 1 vand/øl

Kl. 18.30 Opstart workshop – dag 1

Kl. 20.00 Aften kage / te & kaffe

Kl. 22.00 Afrunding

Dagsprogram – dag 2 - lørdag

Kl. 08.00 Morgenbuffet

Kl. 09.00 Opstart workshop – dag 2

Kl. 12.00 Frokost inkl. 1 vand/øl

Kl. 14.00 Eftermiddags kage / te & kaffe

Kl. 18.00 Sandwich inkl. 1 vand/øl

Kl. 19.45 Afrunding

Kl. 20.00 2 retters middag inkl. 1 øl/vand/gl. vin

Dagsprogram – dag 3 - søndag

Kl. 08.00 Morgenbuffet & check ud!

Kl. 09.00 Opstart workshop – dag 3

Kl. 12.00 Frokost inkl. 1 øl/vand

Kl. 13.30 Eftermiddags kage / te & kaffe

Kl. 15.00 Afrunding & afrejse

Tilmelding

Tilmelding skal ske via hjemmeside www.preceptor.org, under Online booking på forsiden.

Spørgsmål skal rettes online til uddannelse@preceptor.org eller på vores telefon 70 70 10 10.



De nye kompetencer deles i en fælles oplevelse



**Ryd op i “vi-plejer-mentaliteten”
og de gamle salgsteknikker!**

Kontakt Preceptor og få belyst hvad vi kan gøre, for at synliggøre Jeres udviklingspotentialer, og hvordan I kan differentiere Jer i markedet – med mennesker i centrum.

Preceptor

Nygade 9
8400 Ebeltoft
70 70 10 10
mail@preceptor.org
preceptor.org



Scan for vCard