

Personality – One to One

- Lær at skabe oplevelsesorienteret salg, gennem indsigt i kundernes forskellige købsmotiver.



Personality – One to One

- *Lær at skabe oplevelsesorienteret salg, gennem indsigt i kundernes forskellige købsmotiver.*

Beskrivelse

Uddannelsen Personality – one to one omhandler de ni arketyper i relation til salg og ledelse. Fokus ligger på 1:1 relationer og hvordan enkelt typer motiveres. Der vil blive arbejdet med typernes forskellige intelligenser, deres roller, forskellige talestile og kropssprog. Du vil endvidere få indsigt i fællestræk omkring problemhåndtering og sociale stile. Du vil på den baggrund blive i stand til at tilpasse din salgsindsats eller ledelsesstil, og derved skabe de oplevelsesorienterede situationer, i relation til kunder, kollegaer og/eller medarbejdere.

Målgruppe

Alle, som beskæftiger sig med salg og/eller ledelse. Typiske deltagere er sælgere, konsulenter, ledere, salgsledere, teamledere eller account managere. Erfaring med salg af produkter, ydelser, idéer eller projekter vil være en fordel.

Mål

Som deltager vil du opnå indsigter i de forskellige arketyper reaktionsmønstre og hvilken strategi de benytter sig af i købsprocessen. Du vil blive bevidst om din rolle som tillidsskaber, og betydningen i forhold til din salgsstrategi. Du vil udarbejde analyse af din vanskeligste kunde og kundes forventninger til dig. Du vil ligeledes udarbejde din egen kommunikations-strategi overfor forskellige kundetyper. Du vil på det samlede forløb opnå indsigt i de perspektiver der er nødvendige for at skabe relationer i forhold til det oplevelsesorienterede salg.



Du vil ved endt kursus få kursusbevis på gennemført uddannelse.

Forudsætninger

Ingen forudsætninger.



Varighed

Forløb med 2 moduler af 1 weekend, startende fredag kl. 18.00 til søndag kl. 15.00, i alt 2 weekender. Hertil kommer mellemliggende hjemmeopgave. Der vil være mulighed for tilkøb af eventuelt coachingforløb (coachingforløb er ikke indeholdt i uddannelsen).

Indhold

Forberedelse: Gennemlæsning af bog/pensum til første modul.

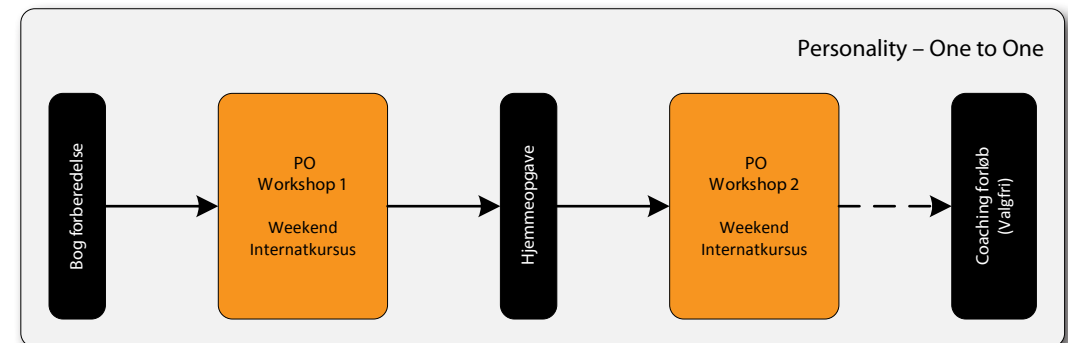
Modul 1: Arketyper & intelligenser

- Du vil på dette modul få en grundig gennemgang af de enkelte arketyper. Du vil komme til at arbejde med de forskellige intelligenser som typerne benytter sig af, og hvilket adfærds- og reaktionsmønstre de benytter sig af. Du vil opnå færdigheder i at skabe en mere oplevelsesorienteret salgssituation.

Fokusperiode 1: Hjemmeopgave

Modul 2: Fællestræk & strategier

- Med udgangspunkt i typerne vil du blive bevidst om fællestræk typer imellem og hvordan det er muligt at aflæse andre. Du vil arbejde med typernes motivation og arbejdsstrategier, i relation til dine egne kunder – især vanskelige kunder. Du vil blive bevidst om typernes handlemønstre og strategier, i forhold til kundens købsproces og hvilke mekanismer der træder i kraft i de enkelte stadier.





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.



Preceptor

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.



Når din type er fundet giver det anledning til refleksion



**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