

Sales Excellent

- NLP Practitioner
certificeret uddannelse
med salgskompetencer
der slår salgserfaring.



Sales Excellent

- *NLP Practitioner certificeret uddannelse med salgskompetencer der slår salgserfaring.*

Beskrivelse

Sales Excellent er en uddannelse der forbinder tre ting: salg, coaching som kommunikationsværktøj og de psykologiske forandringsværktøjer kendt fra NLP.

Salgsfagligt vil der blive taget udgangspunkt i forskellige salgsmodeller og værktøjer hvor der vil blive arbejdet med forholdet mellem Key Selling Points (KSP) og Emotional Selling Points (ESP). Gennem hele forløbet vil salget være fokuseret omkring det oplevelsesorienterede, i forhold til den samfundsmæssige udvikling. Coaching kommer til at indgå i forbindelse med træning af salgsdialogen, hvor de i kombination med teknikkerne fra NLP, skaber et unikt kommunikationsværktøj.

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.

- 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 Practitioner*.



Salgsoplevelse bliver gennemgået med nye øjne



Preceptor

Forudsætninger

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

Varighed

Forløb med 3 moduler af 1 weekend, startende fredag kl. 18.00 til søndag kl. 15.00, i alt 3 weekender. Hertil kommer mellemliggende hjemmeopgaver. Der vil være mulighed for tilkøb af eventuelt coaching & Supervision (coaching & Supervision er ikke indeholdt i uddannelsen).

Indhold

Forberedelse: Gennemlæsning af pensum til første modul.

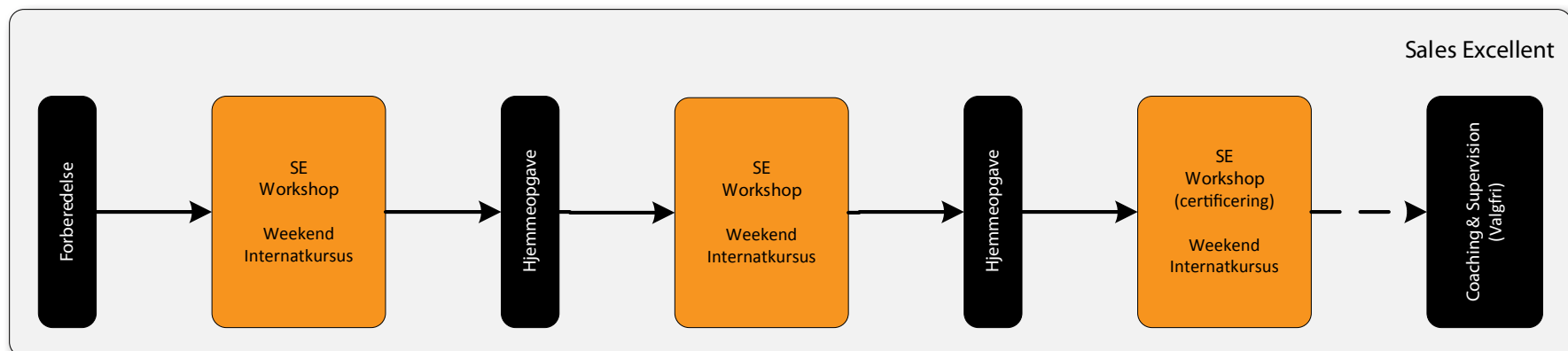
Modul 1: Det oplevelsesorienterede salg

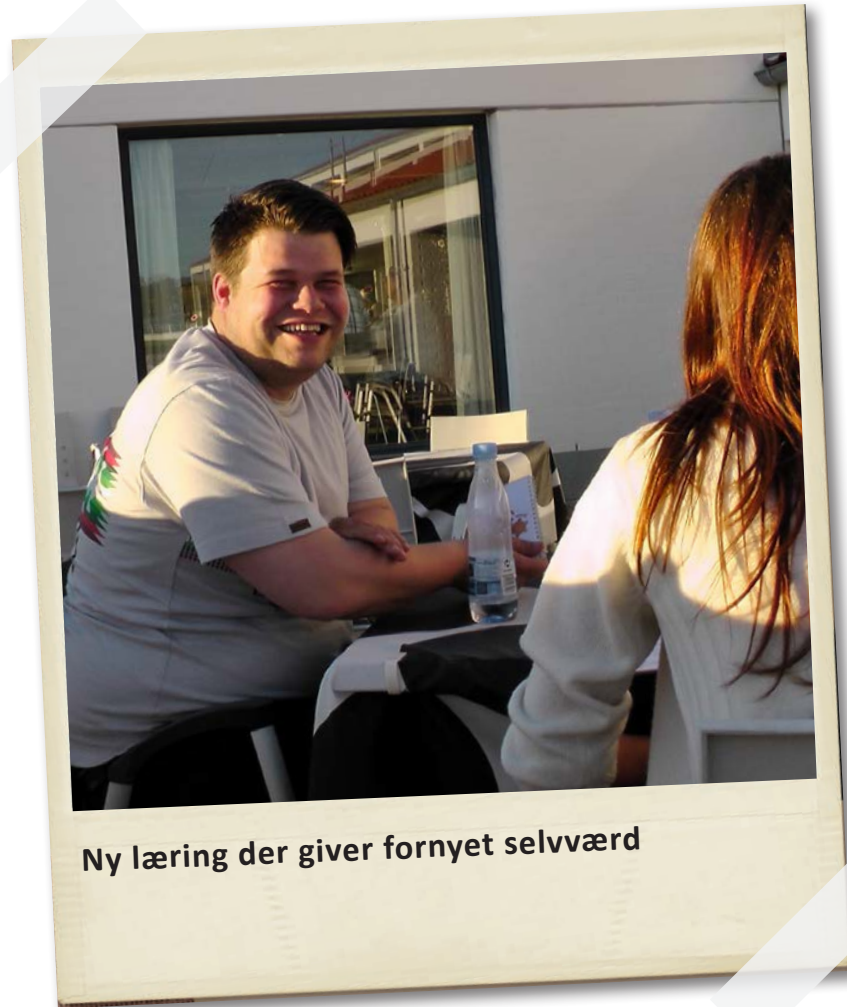
- Du vil på dette modul komme til at arbejde med selve oplevelsen i salget, og de repræsentationer, som vi ubevidst benytter os af. Du bliver bevidst om de elementer der er indeholdt i *den gode salgssamtale*, og de værktøjer vi skal arbejde med, når udgangspunktet er købsprocessen i salget.

Fokusperiode 1: Hjemmeopgaver, træning af metoder og værktøjer.

Modul 2: Motivation & strategier i salget

- På dette modul arbejder vi med at håndtere konflikter i salget, hvor du opnår færdigheder i at skabe motivation og egentlige *win-win* salgssituationer. Du vil opnå erfaring i afdækning af bevidste og ubevidste strategier hos kunden. Du vil ligeledes arbejde med processen for udvikling af nye bevidste strategier. Endvidere vil du arbejde med forankring af kundevisioner i salgsprocessen.





Fokusperiode 2: Repetition, træning af metoder og værktøjer.

Modul 3: Egen målsætning & afsluttende eksamen

- Du vil komme til at arbejde med egne værdier og målsætning i forhold til din egen udvikling.
- Der vil ligeledes være repetition, øvelser og skriftlig prøve samt en praktisk prøve / certificering hvor du kan opnå titel af *NLP Sales Excellent 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.



Teorien er kommet på plads til eksamen



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