

Sales Mentor

- Skab større effekt i din kommunikation med kunder og kollegaer.



Sales Mentor

- *Skab større effekt i din kommunikation med kunder og kollegaer.*

Beskrivelse

Uddannelsen Sales Mentor er en grundlæggende uddannelse i coaching og kommunikation. Fokus ligger på hvordan vi i højere grad målretter vores kommunikation i forhold til den udviklende dialog og salg generelt. Du vil i forløbet lære om de vigtigste grundmodeller indenfor coaching og NLP, herunder avancerede sprogmønstre og modeller til succesopnåelse, der danner grundlag for effektiv spørgeteknik og målsætning.

Målgruppe

Alle, som beskæftiger sig med salg. Typiske deltagere er sælgere, konsulenter, salgsledere, teamledere eller account managere. Erfaring med salg af produkter, ydelser, ideer eller projekter er ingen forudsætning men en klar fordel.

Mål

Som deltager vil du opnå færdigheder i form af en mere coachende tilgang til problemstillinger, og opleve en højnet fleksibilitet i din generelle kommunikation. Du vil opnå indsigt i vores forskellige måder, hvorpå vi opfatter verden omkring os, i forhold til dilemmaer og problemstillinger.

Du vil opnå færdigheder i at arbejde med målsætninger, for andre og dig selv, gennem forskellige kommunikative modeller relateret til NLP og coaching.

Du vil ved endt kursus få kursusbevis på gennemført uddannelse.



Forudsætninger

Materialet til første modul vil blive fremsendt til gennemlæsning inden opstart af uddannelsen.



Varighed

Forløb med 2 moduler af 2 dages varighed, fra fredag kl. 18.00 til lørdag kl. 20.00, i alt 4 dage. Hertil kommer en mellemliggende hjemmeopgave med et tidsforbrug på ca. 2 timer. Der vil være mulighed for tilkøb af eventuelt coaching forløb (coachingforløb er ikke indeholdt i uddannelsen).

Indhold

Forberedelse: Gennemlæsning af pensum til første modul.

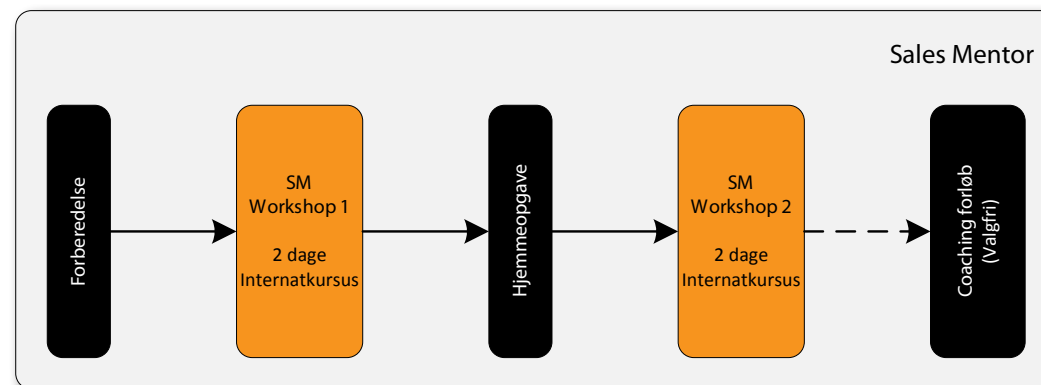
Modul 1: Arketyper & kommunikation

- Du vil på dette modul blive introduceret til forskellige persontyper og deres præferencer i forhold til din kommunikation. Du kommer til at arbejde med betydningen af din kommunikation, og hvor stor en rolle fleksibiliteten spiller. Du vil ligeledes opnå færdigheder i grundlæggende coaching.

Fokusperiode 1: Hjemmeopgave

Modul 2: Målsætning & fokusering

- På dette modul vil du arbejde med vores forskellige verdensbilleder og perspektiver, sproglige niveauer og betydningen af vores forskellige sprog mønstre. Du vil opnå færdigheder i brugen af målsætningsværktøjer og udarbejdelse af egentlige handlingsplaner.



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.



Tid til at lytte



Preceptor

Kursusprogram - modul 1 & 2

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

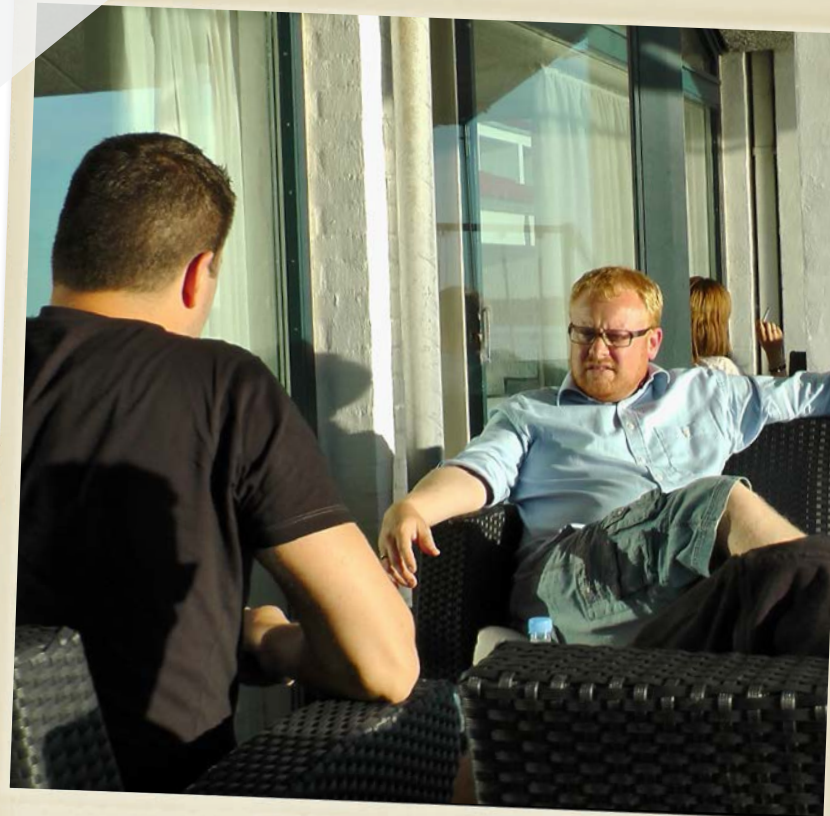
Dagsprogram – dag 2 - lørdag

Kl. 08.00 Morgenbuffet & check ud!
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 1 middag inkl. 1 øl/vand/gl. vin
Kl. 20.00 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 kommunikation bliver til samhørighed



**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