

AM & Consulting

– Uddannelses der giver dig evnen til at styre resultatet.



AM & Consulting – Kontrolleret salgsstyring

- *Uddannelsen der giver dig evnen til at styre resultatet.*

Beskrivelse

Uddannelsen AM & Consulting er en salgsuddannelse der er udviklet med baggrund i det oplevelsesorienterede hvor sproglige værktøjer og interaktion mellem mennesker har højeste prioritet. Du vil i forløbet arbejde med flere forskellige sproglige værktøjer. Du vil blive trænet i brugen af de forskellige værktøjer, hvor der arbejdes med overbevisninger og værdier. Du vil blive introduceret og trænet i flere forskellige værktøjer, herunder forhandlings- og mæglingsteknik. Du vil derved blive i stand til at fremstå som en stærk kommunikatør.

Foruden kommunikationen bliver der introduceret forskellige strategier, der understøtter både selve salget, hvor præsentation, fremlæggelse og ordre afslutning er en naturlig del af processen.

Kurset er udviklet på baggrund af nyere teorier omkring oplevelsessamfundet, og udviklingsteorier der er gjort operationelle med hjælp fra de psykologiske forandringsværktøjer fra den kendte NLP verden.

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 stor bevidsthed omkring din egen kommunikation, så du kommer til at fremstå kompetent og engageret. Du kender betydningen af din egen kommunikation og de faktorer der har betydning for netop din fremtoning.



Casetræning er et vigtigt element i læringen

Du vil opnå færdigheder i form af en mere coachende tilgang til problemstillinger, og opleve en højnet fleksibilitet i din generelle kommunikation. Du vil være bevidst om forskellige salgsstrategier, og hvilke værktøjer der understøtter dine succeskriterier.

Du vil ved endt kursus få kursusbevis på gennemført uddannelse.

Forudsætninger

Der er ingen forudsætninger for at deltage på uddannelsen.

Varighed

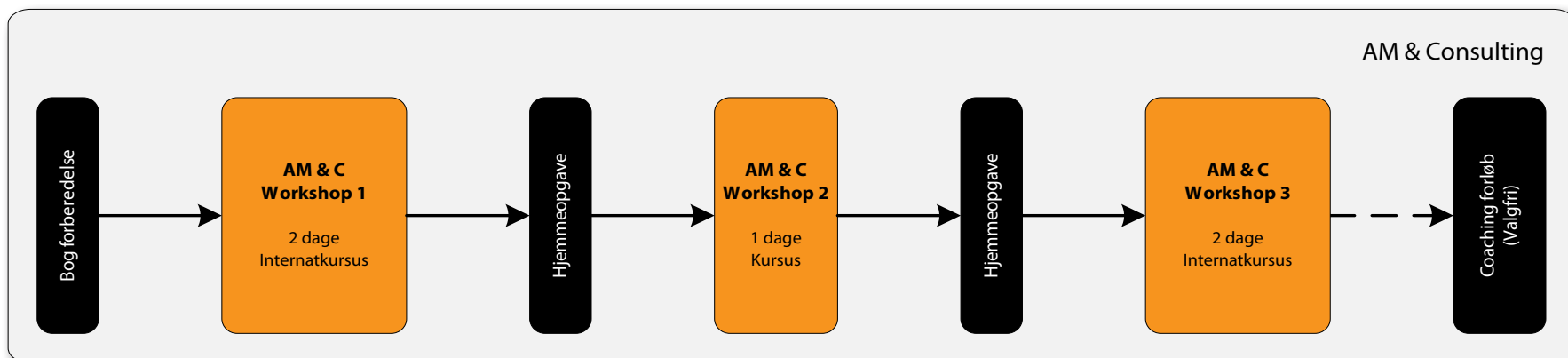
Forløb med 3 moduler, hvor første og sidste er af 2 dages varighed, og et mellemliggende modul af 1 dags varighed. Første og sidste modul starter dag 1 kl. 18.00 til dag 2 kl. 20.00, det mellemliggende modul er af en dags varighed fra kl. 09.00 til kl. 17.00. Hertil kommer mellemliggende hjemmeopgaver med et tidsforbrug på ca. 2 timer. 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: Struktur & succeskriterier

- Du vil på dette modul arbejde med din egen rolle, i relation til account management / consulting, og hvordan du med din kommunikation kan styre udfaldet af en samtale. Du vil blive introduceret til forskellige strategier i salget, og vægtningen af metode afhængig af aktivitet. Du vil blive trænet i konkret værktøjer til at styre samtalen. Du vil ligeledes blive introduceret til forskellige metoder og sproglige værktøjer, til håndtering af forskellige situationer. Du vil blive trænet i avancerede sprog-mønstre, og genkendelse af forskellige sprog-mønstre, og derved kunne afdække kundens motivationsfaktorer.





Koncentration under forberedelse til casetræning



Preceptor

Fokusperiode: Hjemmeopgave/forberedelsesopgave

Modul 2: Kommunikation & dialog der bygger bro

- På dette modul vil du arbejde med forskellige teknikker i forbindelse med forhandling og mægling, med fokus på fælles værdier og overbevisninger. Du vil få indsigt i egentlig konflikthåndtering, og de strategier man typisk benytter i de situationer. Du vil blive introduceret til modeller der benyttes til både enkelt personer og gruppeprocesser.

Fokusperiode: Hjemmeopgave/forberedelsesopgave

Modul 3: Egen tilstand & fremlæggelse

- På dette modul skaber vi sammenhænge imellem alle værktøjerne, og du vil i praksis arbejde med din egen tilstand som kommunikator. Du vil blive bevidst om hvilke værktøjer du kan bringe i spil i forbindelse med en præsentation, fremlæggelse eller foredrag. Du kommer til at udarbejde din egen strategi som kommunikator, med brug af storytelling, og stærke sproglige værktøjer. Du vil modtage feedback på dine fremlæggelse.

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

2 dages internatkursus - modul 1 & 3

Dagsprogram -- dag 1

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

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

Kursusprogram - modul 2

Dagsprogram

Kl. 09.00 Opstart workshop
Kl. 12.00 Frokost inkl. 1 vand/øl
Kl. 14.00 Eftermiddags kage / te & kaffe
Kl. 17.00 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.



Afslapning mellem træningsessioner



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