

Consort Class

- en dag med salgspysykologi, møtebooking, samtale- og closingteknikk. kl. 09-15

Gasellebedriften Consort huser 80 selgere som har en banebrytende måte å sikre gode kundeforhold på for selskaper som blant annet Sparebank1, Norsk Tipping, NHO, Gjensidige, Privatmegleren og Storebrand.

Salgspysykologi

Om persontyper og ulike former for påvirkning. Hvilke mekanismer ligger bak våre avgjørelser, hvorfor sier en kunde ja? 6 måter å påvirke avgjørelser på.



Samtaleteknikk

Om ordvalg, innvendingshåndtering, spørsmålskategorier; hvordan presentere en tjeneste tydelig og effektivt? Hva er et godt spørsmål?



Møter og booking

Teknikker i samtale med kunder på telefon, hvordan lande et møte og sørge for møter med høy kvalitet. Kunsten å close i møtet, bevisst bruk av de beste closingteknikkene.

Full verktøykasse!



En frisk start på salgsåret!

Foredragsholder: Jan Erlend Holmen

Jan Erlend Holmen (37) er driftssjef i Consort AS, og har 15 års erfaring med salg og salgsledelse.

En uformell, engasjerende fosing med øye for detaljer og hjerte for salgsutvikling.

