

BoosterTrain

Skräddarsydd säljträning

Exklusivt säljledarskapsprogram för dig som vill
framtidssäkra ditt företags och din egen konkurrenskraft!

Vem är du?

Du är försäljningschef med ansvar för en professionell säljorganisation.

Värde för ditt företag och dig

- Benchmarking i en förtroendefull atmosfär
- Engagerat nätverk med stora utmaningar
- Input till en aktuell strategisk säljplan
- Ökad tillit till din egen säljledarförmåga
- Stärkt självförtroende i ditt säljledarskap
- Effektiv träning i säljledarhantverket
- Tidsaktuella säljmotiveringsmetoder
- Extra "säljorganisation" och varma leads

Program

Programmet designas till fullo utifrån dina och ditt företags utmaningar och prioriteringar.

Exempel

Strategisk marknads- och säljplanering

Hur du tar ett helhetsgrepp om din säljorganisation

Säljprocessen

Hur du prioriterar och styr företagets säljaktiviteter

Säljorganisation

Hur du optimerar dina säljares personlighetsprofiler

Motivation och belöning

Hur du tillvaratar varje säljares drivkrafter och skapar ditt team

Säljledarskap

Hur du kommunicerar med och motiverar dina säljare

Omfattning

Programmet pågår under ca 5 månader och omfattar.

- Analys av företagets och dina personliga förutsättningar (individuellt samtal)
- Skräddarsytt program
 - 8 möten/workshops à 3 timmar
- Gemensam lunch efter varje möte
- Individuell coaching (2 x 60 minuter)

Program- och samtalsledare

Bengt Kalin, Ingrid Alestig,
Anneli Egestam samt gästföreläsare

Tidtabell

Tisdagar 09.00–12.00
8/9, 22/9, 6/10, 27/10,
24/11, 8/12, 12/1 samt 26/1

Plats

World Trade Center, Göteborg och online

Investering

SEK 36 600 ex moms/deltagare

Intresseanmälan och information

Bengt Kalin, 0708–90 05 02

bengt.kalin@boosterfriends.com