

# Professionelt salg

**Styrk dine salgskompetencer, og bliv bedre til at skabe værdi for både kunden og dig selv**

## Udnyt din faglighed til at skabe værdi i salgsprocessen

Hvis du er rådgiver eller konsulent, er salg med stor sandsynlighed en vigtig og nødvendig del af din hverdag. Men hvor opmærksom er du på dine egne salgskompetencer, når du skal skabe værdi for kunden?

På kurset bliver du trænet i at bruge din personlige faglighed til at fokusere på værdiskabelsen for den enkelte kunde. Du lærer at sætte dig ind i og forstå kundens mindset og perspektiv, så du ud fra dette kan fokusere på at sælge den specifikke værdi, som kunden opnår ved produktet.

Du bliver introduceret til konkrete salgsværktøjer og lærer også, hvordan disse bruges i praksis. Endeligt opnår du en forståelse for, hvordan du skaber struktur i salgsarbejdet og dermed, hvordan du gennemfører dine salgsmøder mest effektivt.

### Hvem deltager?

Kurset "Professionelt salg" er rettet mod dig, der ønsker at forbedre dine salgsmetoder og har en interesse i, hvordan du bedst skaber værdi for kunden. Du har til dagligt kundekontakt og arbejder med enten salg eller rådgivning. Deltagere vil derfor typisk være specialister, rådgivere, faglige eksperter eller konsulenter.



## På kurset arbejder du med

### Den professionelle sælger:

- Få identificeret din egen salgsstil
- Skærp dit fokus på de styrker, der gerne skal afspejles i din adfærd som sælger
- Effektiv udnyttelse af din personlige faglighed – Find den rigtige balance mellem rollen som rådgiver og sælger

### Sales Excellence:

- Salgsprocessen fra start til slut
- Specifikke værktøjer til at forberede og gennemføre salgsmøder effektivt
- Metoder til aktiv lytning og effektive spørgeteknikker

### Købsadfærd hos kunden:

- Kundens handlemotiver – opnå bedre forståelse af beslutningskriterier samt processen fra kundens perspektiv
- Blive i stand til at visualisere løsningen igennem hele processen
- Sælg værdien og hvad kunden får ud af produktet

## Kommunikation, præsentation og afslutning:

- Lær at opfange, forstå og fortolke både svage og stærke købssignaler
- Effektiv argumentationsteknik – vær forberedt og lær at håndtere indvendinger
- Bliv bedre til at aflæse din kunde og lukke salget effektivt

---

---

## Udbytte

### Dit udbytte

- Systematiske salgsværktøjer og -metoder
- Bedre forståelse for kunden
- Strukturering af dit salgsarbejde
- Gennemførelse af resultatorienterede salgsmøder
- Konkrete redskaber til styring af samtaler
- Forbedret argumentation
- Grundlæggende salgsværktøjer og -metoder
- Fortrolighed med salgsprocessen
- Forbedring af din egen personlige salgsstil

### Din virksomheds udbytte

- Nødvendige og relevante kompetencer i relation til eksternt salg
- Mere effektiv omsætning af den daglig kundekontakt til konkrete forretningsmæssige resultater
- Øget fortrolighed med salgsarbejdet, der kan forbedre salgsresultaterne
- Afdækning af kundens købs- og handlemotiver og en mere dybdegående forståelse af kundens beslutningskriterier

---

## Kursusoversigt

| Dato         | Sted                               | Modul   | Overnatning | Ledighed       |
|--------------|------------------------------------|---------|-------------|----------------|
| 26. apr 2022 | Scandic The Mayor, Århus C         | 1 Modul | Nej         | Ledige pladser |
| 26. apr 2022 | Tivoli Hotel, København V          | 1 Modul | Nej         | Ledige pladser |
| 26. apr 2022 | Scandic Hotel Aarhus City, Århus C | 1 Modul | Nej         | Ledige pladser |

Se opdaterede datoer og priser via linket nedenfor:

<https://www.mannaz.com/da/kurser-og-uddannelser/professionelt-salg/>

---

## Praktisk gennemførelse

På kurset bliver der taget udgangspunkt i virkeligheden, og derfor er de problemstillinger og udfordringer, der arbejdes med, typisk med afsæt i hver deltagers egen virksomhed.

Du vil møde flere forskellige lærings- og undervisningsformer på kurset. Der vil både være interaktiv undervisning, forskellige praktiske opgaver og øvelser samt diskussioner i både store og mindre grupper. Desuden vil der i løbet af kurset være tid til at tage et skridt tilbage og reflektere over de forskellige emner og input.

Læringsteknikkerne giver dig muligheden for at arbejde med de konkrete metoder og værktøjer i en praktisk kontekst, der tager udgangspunkt i din egen hverdag.

## Prisen dækker over

### Før kurset:

- Få testet dine karakterstyrker igennem udarbejdelsen af din personlige VIA styrkeprofil

### Under kurset:

- 2 Kursusdage med start fra kl. 9.00 – 16.00 (morgenmad fra kl. 8.30)
- Fuld forplejning under kursusdagene
- Kursusmateriale samt konkrete salgsmetoder- og værktøjer

### Efter kurset:

- Kursusbevis

---

## Underviser

### Jens Damgaard



Jens Damgaard har i gennem flere år specialiseret sig indenfor salg og entreprenørskab samt strategi- og forretningsudvikling. Med mange års praktisk erfaring indenfor netop disse områder og som direktionsmedlem, har Jens en dybdegående forståelse af professionelt salg, og hvordan denne interaktion kan optimeres for at sikre en værdiskabelse for både din virksomhed og kunden.

Jens er oprindeligt uddannet ingeniør og M.Sc Stud i Positiv Psykologi, hvilket han blandt andet har suppleret med en [lederuddannelse](#) fra Nordisk Solar. Desuden har Jens mere end 10 års erfaring som chefkonsulent og har ved siden af undervist i Qant og Sales Excellence på Aarhus Universitet, hvor han også er tilknyttet både forskning og eksterne relationer.

---

## Kurset udbydes i samarbejde med IDA

Vi har et tæt samarbejde med [IDA, Ingeniørforeningen i Danmark](#).

Når du tilmelder dig dette kursus, bliver din tilmelding varetaget af Mannaz, men selve kurset gennemføres af IDA.

Dit navn, e-mail og telefonnummer videregives til IDA. Kontaktoplysningerne bruges udelukkende i forbindelse med kurset.



[Praksisnær læring](#) Ny viden har kun værdi, når den kommer i brug. Om Mannaz  
[Læring siden 1975](#) Mannaz var DIEU, Danske Ingeniørers Efteruddannelse. Vores historie  
[Udvikling verden over](#) Mannaz har kontorer i København, London, Malmö og Aarhus. Kontakt os  
[Udnyt jeres potentiale](#) Vi tilbyder også skræddersyet konsulentytelser. Se alle ydelser

