

Salgsledelse med adfærdsdesign

Motivér dine medarbejdere med positiv psykologi, og skab en stærk salgskultur

Få dine sælgere til at sælge endnu mere

Salgstallene og din egen succes afhænger af teamets succes. Dette kursus klæder dig på til at lede og motivere dine sælgere, så de kan nå nye attraktive mål.

Du bliver også skarp på, hvordan du lægger din egen plan for at skabe en salgskultur båret af arbejdsglæde og fokus på resultater.

Deltag på kurset, og find ud af, hvordan du vækster forretningen gennem adfærdsdesign, effektiv og motiverende salgsledelse.

Dit udbytte:

- Indsigt i hvordan du læser og skaber en stærk salgskultur
- Værktøjer til at skabe et High Performance Team, som er stærkere end dine konkurrerende virksomheders salgsteams
- Læring i at bruge målstyring med KPI/KBI som redskaber i din ledelse
- Evne til at kommunikere effektivt og motiverende med salgsteamet
- Viden om at analysere forskellige salgsledelsesopgaver og vurdere betydningen af den måde, du som salgsleder/salgsansvarlig klarer dine opgaver på

Din virksomheds udbytte:

- Stærkere salgsteams som skaber større omsætning
- Mere motiverende medarbejdere i teamet
- Effektiv målstyring med KBI'ere og ikke kun KPI'ere

Hvem deltager?

Du er enten helt ny salgsleder eller har været det i flere år. Måske bliver du snart udnævnt som teamleder, salgsleder, salgskoach, salgschef eller salgsdirektør med ansvar for salget.

Du ønsker redskaber, der er baseret på praksis og lige til at sætte i spil her og nu og på den lange bane.



Ligegyldigt hvor lang tid, du har arbejdet med salgsledelse, så er det altid vigtigt med en plan. Vi hjælper dig til at få lagt en 100 eller en 1000 dages plan til succes, alt efter hvor du er i forløbet.

På kurset arbejder du med:

- Aflæsning og optimering af salgskulturen i dit team
- Effektiv målstyring ved både KPI'ere og KBI'ere
- Adfærdsdesign
- Klar motiverende kommunikation
- Coaching
- Målstyring
- Motivation
- Positiv psykologi
- Arbejdsglæde

Kursusoversigt

Dato	Sted	Modul	Overnatning	Ledighed
21. dec 2021	Mannaz, København K	2 Moduler	Nej	Ledige pladser
21. dec 2021	Mannaz, København K	2 Moduler	Nej	Ledige pladser

Se opdaterede datoer og priser via linket nedenfor:

<https://www.mannaz.com/da/kurser-og-uddannelser/salgsledelse-med-adfaerdsdesign/>

Praktisk gennemførelse

Du sætter straks din nye viden i spil!

Undervisningen tager udgangspunkt i din og de andre kursisters hverdag og salgsmål.

Vi arbejder med en kombination af teori, øvelser og gruppearbejde, hvor I som deltagere løbende sætter jeres nye færdigheder og viden i spil i fællesskab.

Prisen dækker over

Før kurset:

- Udlevering af salgsskabeloner, målstyringsmodeller m.v.

Under kurset:

- Fuld forplejning under kursusdagene
- Personlig handlingsplan
- Bogen "Jytte fra Marketing er desværre gået for i dag"
- Bogen "5 minutter med en utilfreds kunde giver mere end 3 uger med en managementkonsulent"
- Kursusmateriale samt konkrete salgsmetoder- og værktøjer

Efter kurset:

- Kursusbevis

Underviser

Thomas Kjær



Thomas stiftede Salesculture i 2010 og arbejder i dag som kultur- og adfærdsdesigner. Han løser bl.a. opgaver med fokus på kulturforandringer i salgsorganisationer samt design af verdensklasse-kundeoplevelser. At "oversætte" forkromede værdisæt og strategier til simpel adfærd er Thomas' helt store passion og interessefelt.

Han har bl.a. løst opgaver for Vestas, Spar Nord, Egmont og Nyhavn Rejser og er endvidere aktiv blogger samt forfatter til bogen "5 minutter med en utilfreds kunde giver mere end 3 uger med en managementkonsulent".

Vi passer på hinanden

Du kan trygt deltage på vores kurser. Vi følger altid sundhedsmyndighedernes anvisninger og har iværksat en række COVID-19 tiltag, så du som kursist kan føle dig helt sikker ved at deltage på dit kursus.

[Læs mere](#)

Interne kurser

Alle vores kurser kan holdes kun for din virksomhed – enten ude i virksomheden eller virtuelt. Der er god økonomi i interne kurser, og fælles læring skaber fællesskab. Kurset tilpasses jeres konkrete ønsker og behov.

[Få mere viden](#)

Engelsk er altid en mulighed

Mange af vores kurser har en version, der afholdes på [engelsk](#). Hvis det ikke er tilfældet, kan vi altid lave en



afholdelse på engelsk som internt kursus ude hos jer – fysisk eller virtuelt.

[Se engelske kurser](#)

Individuel coaching

Hvis du ønsker at arbejde målrettet med din udvikling, kan du supplere dit kursus med coachingsessioner. Coachingen er individuel, og vi har altid en coach med mange års erfaring inden for dit felt.

[Køb coaching](#)

Om Mannaz

Hvad er en virksomheds største konkurrencemæssige fordel? Hvad er en organisations vigtigste aktiv?

Det er menneskene.

Vi leverer kurser og uddannelser samt konsulentytelser – altid med fokus på mennesker og deres samspil i organisationer.



[Udvikling siden 1975 Mannaz var DIEU, Danske Ingeniørers Efteruddannelse. Se vores historie](#)
[Praksisnær læring Ny viden har først værdi, når den bliver taget i brug. Læs om Mannaz](#)
[Udvikling verden over Vi har kontorer i København, London, Malmö og Aarhus. Kontakt os](#)
[Udnyt jeres potentiale Vi tilbyder også skræddersyede konsulenttydelser. Se alle ydelser](#)

