

ONE DAY

Stærk omsætning - prioritér dit salg

En veltilrettelagt salgsindsats er afgørende, hvis du har ambitioner om vækst og overskud på bundlinjen. Men hvordan vurderer du din indsats, og hvad skal du prioritere fremadrettet for at skabe vækst i din virksomhed?

Du får her en unik mulighed for at målrette din salgsindsats og få lagt en 4-ugers handlingsplan, der kan være medvirkende til at løfte din virksomhed til næste niveau - på én dag.

Du står tilbage med en skærpet forståelse af salgsarbejdet og en konkret handlingsplan, der understøtter vækst og en styrket bundlinje i din virksomhed.



TILMELDING TIL

Nynne Larsby Friis, erhvervschef
nyfr@lejre.dk · 4033 7476



TID OG STED

Torsdag d. 2. maj 2019
Hos Olsens
Hovedvejen 6, Glim
4000 Roskilde



MÅLGRUPPE

Etablerede virksomheder, der ønsker at:

- » Øge omsætningen
- » Arbejde strategisk med salg
- » Følge viden fra kurset op med handling i virksomheden



PRIS

GRATIS
Tilmelding er bindende
(no-show-fee på 500 kr.)



FRIST

23. april 2019

Indhold

PROGRAM

- 09:00** Velkomst og intro
- 09:30** Kunder - hvilke overvejelse skal jeg gøre?
- 10:00** Salg og markedsføring
- 12:00** Frokost
- 12:45** Fortsat fra før frokost
- 13:30** Udvikling af 4 ugers TO-DO plan og 2 x "Foretræde For Bestyrelsen"
- 15:00** Fælles præsentation og afslutning
- 16:00** Fastlæggelse af opfølgningsmøde (ca.) ca. 6 uger efter + farvel

KURSUSANSVARLIGE

Søren Mikkelsen, Erhvervshus Sjælland
5372 7196 · smi@ehsj.dk

Nils Hall Torgesen, Erhvervshus Sjælland
2269 1999 · nht@ehsj.dk

KONTAKT HOS LEJRE KOMMUNE

Nynne Larsby Friis, erhvervschef
nyfr@lejre.dk · telefon 4033 7476

Dagen veksler mellem korte undervisningsindlæg og samtaler i mindre grupper målrettet henholdsvis B2B kundesegmentet og B2C kundesegmentet. Endelig udarbejdes en handlingsplan, der præsenteres for "bestyrelsen".



ERHVERVSHUS
SJÆLLAND