

## Vi giver dig de bedste forudsætninger for succes - resten er op til dig!

**DET ER BEVIST**, at vores tanker og følelser (vores mentale tilstand) er suverænt bestemmende for, hvor godt vi mennesker indlærer samt, hvor gode vi er til efterfølgende at bruge og udnytte det vi har lært.

**DET ER OGSÅ BEVIST**, at den kognitive tilgang er verdens mest effektfulde metode til at arbejde med det mentale, både med dig selv og med andre mennesker (f.eks. kunderne).

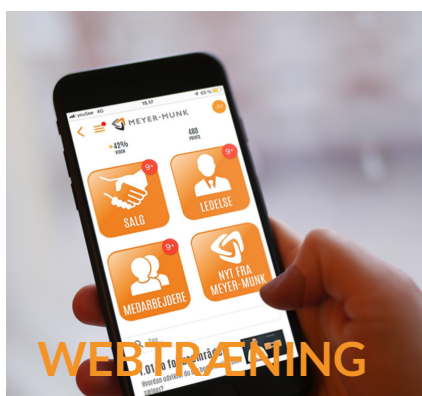
**DERFOR** har vi udviklet fremtidens salgskoncept -

**Kognitiv Salgsudvikling** ©. Tilbagemeldingerne fra tidligere deltagere, er overvældende positive - både omkring praktisk anvendelse og opnåede resultater.

Kursusforløbet består af tre dele:



Kognitiv undervisning, som beviseligt giver en øget indlæring, i alle salgets operationelle og mentale discipliner.



Online træningsprogram som fastholder og fortsætter din personlige udvikling.



Den mest effektive metode til at bringe det indlærte fra viden til færdighed, i din egen faglige kontekst. Selvfølgelig med personlig kognitiv feedback undervejs.

## Indhold

På udviklingsforløbet vil du opnå:

- Kompetencer som giver dig unik adgang til dine kunders tanker og følelser - og dermed til deres sande købemotiver.
- Mentalt fokus på dig selv og mulighederne for, at du kan udnytte dine styrker og salgskompetencer optimalt (herunder din virksomheds differentieringer).
- Øgede færdigheder i at coache dig selv mentalt, så du kan være bedst, når det gælder!
- Øget bevidsthed om, og færdighed i, at arbejde med tanker og følelser, som er styrende for både din egen og ikke mindst dine kunders adfærd.
- At få dine tanker og følelser udfordret og bearbejdet under forløbet, så uhensigtsmæssig vanetænkning kan blive ændret til mere hensigtsmæssig og værdiskabende tænkning.
- At få styrket din tro på at kunne lykkes – også uden for din komfortzone – og modet til at eksekvere.
- En mere helheds- og forretningsorienteret tilgang til din salgsadfærd (holistisk tilgang).
- En øget effektivitet i planlægning, salgskommunikation, behovsafdækning, løsningsformidling, tilbudsskrivning, præsentation, forhandling, indvendingshåndtering og personlig gennemslagskraft.

## Praktisk information

Et typisk grundforløb består af følgende moduler:

- Modul 1: 2 dage - Kognitiv/mentalforståelse, kommunikation, salgsbudskab og behovsafdækning
- Modul 2: ½ dag - Praktisk telefoneffektivitet/kanvas I
- Modul 3: 2 dage - Behovsafdækning, kommunikation, indvendingshåndtering og løsningsformidling
- Modul 4: ½ dag - Praktisk telefoneffektivitet/kanvas II
- Modul 5: 1 dag - Indvendinger/forhandling, præsentation og personlig mental slagkraft
- Modul 6: ½ dag - Videobaseret færdighedstræning i behovsafdækning
- Modul 7: ½ dag - Videobaseret færdighedstræning i løsningsformidling og præsentation.

Udviklingsprocessen foregår typisk over en periode på 10 uger, med hverdagspraktiske hjemmeopgaver mellem modulerne.

Hver sælger investerer således 5 hele dage samt 4 halve dage.

Opfølgning: De fleste vælger herefter at gennemføre en genopfriskningsdag (efter 2-3 måneder) samt videotræning II, så deltagerne selv kan opleve hvordan de har udviklet sig.

Herudover støttes udviklingsprocessen af vore webbaserede læringssystem (tilkøbes på abonnement).

For yderligere information, kontakt os gerne på [info@meyer-munk.dk](mailto:info@meyer-munk.dk) eller på telefon 7070 1817.

