

Udnyt salgspotentialet i din BtB-organisation

Få dine sælgere til at *ville* sælge mere, *kunne* sælge mere, *skulle* sælge mere og have *bedre mulighed* for at sælge mere gennem procesorienteret og værdibaseret salg.

At implementere en salgsproces er den sikre vej til at udnytte din organisations fulde salgspotentiale.

Virksomheder, der har en salgsproces og sikrer dens anvendelse, er mere effektive til at:

- Have et klart målgruppefokus
- Kvalificere leads
- Præsentere fordele effektivt
- Skabe kryds- og mersalg
- Sælge værdi og undgå rabat
- Introducere nye produkter effektivt

Men hvordan designer og implementerer man en ny salgsproces, hvad kræver det af salgsledelsen, og hvad kan Salgspotentiale bidrage med?

Du inviteres hermed til gratis seminar om procesorienteret og værdibaseret salg i BtB-salgsorganisationer.

**Mandag den 13. september 2010
Kl. 15.00 - 17.00
First Hotel Vesterbro
Vesterbrogade 23-29, 1620 København V**

eller

**Mandag den 20. september 2010
Kl. 15-17
First Slotshotel Aalborg
Rendsburggade 5, 9000 Aalborg**

Seminaret er for dig, der er leder for sælgere i direkte BtB-salg.

Med venlig hilsen
Salgspotentiale ApS

Du kan melde dig til ved at skrive til følgende mailadresse: cra@salgspotentiale.dk
Angiv venligst navn, virksomhed og hvilken dato du deltager.