



**DU BLIVER BEDST FORSTÅET,  
NÅR DU SENDER PÅ MODTAGERS KANAL**

## SALGSPSYKOLOGI

Det hænder, at vores budskaber bliver overhørt, misforstået eller måske slet ikke hørt. Det gælder både blandt kollegerne, i vores privatliv og i forholdet til kunden.

Uden de rette værktøjer kan det være svært at bruge egne styrker og svagheder som en fordel i salget. Gennem adfærdsmodellen DiSC gennemgår vi dine kunders karakteristika, så du i fremtiden kan tilpasse din adfærd til kundens behov og på denne måde opnå en større indsigt i betydningen af de forskellige kundetyper.

### Hvem kan deltage?

Alle sælgere, uanset branche, produkt eller ydelse, som har de basale salgsteknikker på plads og som ønsker at give deres salg en ny dimension. Samt sælgere som ønsker at udnytte den adfærdsmæssige viden, som kurset giver, til i endnu højere grad at målrette salget mod den kunde, som sælgeren står overfor. Kurset er ideelt til videreudvikling af salgspersonale og har samtidig stor effekt på den interne kommunikation.

### Udbytte for dig og din virksomhed

Med udgangspunkt i konkret viden om din egen adfærd bliver du i stand til at genkende den adfærd, dine kunder har, og ud fra det tilrettelægge salget på en sådan måde, at du "sender på modtagerens kanal".

Du lærer, hvad der skal til for at tilpasse din egen adfærd til forskellige mennesketyper til gensidig fordel.

### Form

Kurset er meget deltagerorienteret. Efter korte indlæg fra instruktøren efterfulgt af dialog i plenum, arbejdes der med praktiske øvelser individuelt og i grupper. Der udleveres kompendium med relevant materiale. Alle profiler, der arbejdes med på kurset, er personlige.

### Indhold

- Din rolle som tillidsskaber
- Introduktion til adfærdsmodellen DiSC
- Udarbejdelse af egen Personprofil
- Bevidsthed om egne styrker og svagheder
- Sådan "læser" du din kunde og dennes omgivelser
- Fastlæggelse af salgsstrategi over for forskellige adfærds- og kundetyper
- Fokus mod din vanskeligste kunde
- Gennemgang og brug af Kundeprofilen
- Hvilken adfærd forventer dine kunder af dig?
- Udarbejdelse af kommunikationsstrategi over for forskellige kundetyper
- Udarbejdelse af personlig handlingsplan

### Varighed

Internt kursus: 2 dage