

Høsten 2010

27. oktober Oslo

Nyhet! 29. oktober Bergen

Book flere møter
- tjen penger på å delta!

Bli en enda bedre selger med mer effektiv

Møtebooking

- Forutsetninger og forberedelser for å lykkes med møtebooking
- Lær grunnleggende teknikker for møtebooking
- Få konkrete huskereglene for å gjennomføre samtalene
- PRAKTISK TRENING - møtebooking hos dine potensielle kunder – personlig veiledning underveis

Utviklet i samarbeid med Euro Business School



Lysaker 17. juni 2010

Øk din inntjening med effektiv møtebooking – du booker egne møter på kurset!

Uten å prate med kundene lykkes du ikke som selger. Med et stadig tøffere marked, er aktiv møtebooking og høy aktivitet avgjørende for å øke omsetningen. Det er derfor viktig å beherske teknikkene for effektiv møtebooking.

Dette kurset består av teori og praktiske øvelser. Du lærer teknikker som garantert gir resultater ved riktig bruk.

Du lærer mer om:

- Ulike forutsetninger for å lykkes med møtebooking
- Sjekkliste for forberedelser du må gjøre
- Grunnteknikker for møtebooking
- Huskereglene for selve samtalen
- Hvordan du møter innvendinger og utnytter kjøps signaler!

Praktisk trening og forberedelser

- Ta med deg en kvalitetssikret ringeliste med minimum 200 potensielle kunder – dine forberedelser er avgjørende for ditt utbytte
- Praktisk trening med veiledning og evaluering underveis i samtalen
- Gjennomgang av anbefalte utviklingsområder
- Kurset inkluderer forstudie med kartlegging av ditt nivå

Er dere flere som vil gå sammen – kontakt meg for grupperabatt!

Vel møtt!

Med hilsen
Confex Norge
Marthe dybak Greve
Marthe Lybak Greve
Prosjektleder
Tlf: 67 11 44 24

PS: Øk din inntjening med bedre møtebooking!

Din dyktige kursleder - Ulf Rasmussen, partner, Euro Business School

- Han gir deg konkrete modeller og verktøy relevant til din salgshverdag som garantert vil gi deg resultater
- Ulf Rasmussen har over 23 års erfaring som konsulent og rådgiver og er en meget etterspurt foredragsholder innen salg, service og ledelse.
- Har vært faglig ansvarlig for et stort antall større utviklingsprosesser i ulike virksomheter med gode resultater.
- Også vært med på å starte og bygge opp flere virksomheter.
- Siden 2003 har Ulf vært faglig ansvarlig for EBS eksterne KAM-Skole - en spesialutdanning i strategisk salg og nøkkelundeutvikling.

08.30 Registrering, servering av kaffe/te

09.00 Velkommen ved Confex Norge

Effektiv møtebooking – nøkkelen til suksess

- Forutsetninger for å lykkes med møtebooking
- Sett deg mål – og sørg for å nå dem!

Ulike grunnteknikker innen møtebooking

- Sørg for å nå de riktige kundene
- Forbered deg mentalt
- Lag en klar systematikk for effektiv møtebooking

Huskeregul for samtalen

- Den viktige innledningen
- Slik tar du kontroll i samtalen
- Hvorfor korte samtaler?
- Hva sier du egentlig til kunden?
- Slik møter du innvendinger og utnytter kjøps signaler!
- Close møtet på første samtale

Praktisk trening på møtebooking!

Etter den faglige delen blir det praktisk trening. Alle deltakerne skal medbringe ringelister på minimum 200 potensielle kunder. Det deles inn i grupper, og sammen fastsettes mål for seansen, og de nye teknikkene anvendes.

Kursleder veileder, evaluerer og gir tilbakemelding gjennom hele den praktiske delen.

Oppsummering og avslutning

- Hva må du jobber videre med?
- Sett gjennomførbare mål
- Hvordan fortsette å bruke dine nye teknikker

16.00 Takk for i dag – lykke til med salget!

NB!

Ta med egen, telefon med fullt batteri, og kvalitetssikret ringeliste på minimum 200 potensielle kunder



Praktisk informasjon

- Kurset inkluderer en forstudie, hvor det kartlegges nivå og utfordringer.
- Tilpasning og målgruppe - deltakerne vil bli delt inn i de som booker mot nykunde og de som boer mot eksisterende kunder.
- Kurset er tilpasset nye og etablerte selgere som vil bli bedre i møtebooking.
- Ta med egen telefon med fullt batteri, og kvalitetssikret ringeliste på minimum 200 potensielle kunder
- Deltakerbevis deles ut i løpet av dagen

Returadresse:
Confex Norge AS
Strandveien 50E
1366 Lysaker



Effektiv møtebooking

Høsten 2010

Påmeldingsalternativer



www.confex.no/booking



05877



kunde@confex.no



67 11 44 02



Deltakeravgift: Kr 3995,- (mva. fritt). Inkluderer servering i pauser, lunsj og kursmateriell/konferansmateriell.

Konferansted:

Oslo (102216): Bjørnvika konferansesenter, (sjøsiden av Oslo S ved siden av Thon Hotel Opera), Oslo Atrium, Christian Frederiksplass 6, 0154 Oslo

Bergen (102215): Scandic Bergen City, Håkonsgaten 2, 5015 Bergen

Prosjektleder: Marthe Lybak Greve, Telefon: 67 11 44 24,
e-post: mlg@confex.no

Tidligere deltakere om kurset:

"Energisk, engasjerende og faglig dyktig kurlseder"

"Vårt selskap gikk hjem med tilsammen 43 møter"

"Kurset hadde en fin blanding av teori og praksis"

Gå flere sammen - legg grunnlaget for økt inntjening!

Kontakt oss for grupperabatt enten på 05877 eller på kunde@confex.no

Bedriftstern opplæring tilpasset din virksomhet

Confex kan tilpasse og gjennomføre alle våre kurs og konferanser internt i din virksomhet etter behov. Vi kan også gjennomføre skreddersydde kurs utviklet kun for dine medarbeidere og ledere. For mer informasjon, kontakt oss på tlf 67 11 43 86 eller se

www.confex.no/internkurs



Ønsker du overnatting?

Enkeltrom fra 795 kroner pr natt inkl frokost (inkl. mva). Ring 23 08 02 00 og bestill hotellrom.

Oppgi Confex og kurs- eller konferansetittel ved bestilling.

Påmeldingsregler

Påmelding er bindende, og eventuell avmelding må skje skriftlig. Vi tar forbehold om endringer i programmet som skyldes forhold utenfor vår kontroll. Ved avmelding belastes 20 % av deltakeravgiften, minimum 500 kroner. Ved avmelding senere enn 14 dager før arrangementet belastes 50 % av deltakeravgiften. Ved avmelding senere enn 7 dager før arrangementet belastes full deltakeravgift. Betalte plasser kan fritt benyttes av andre.

Confex

Confex er den største uavhengige kurs- og konferansetilbyderen på det norske markedet. I løpet av et år utvikler og gjennomfører vi over 400 kurs og konferanser over hele landet. Vi tilbyr kompetanseheving til de fleste deler av arbeidslivet, og våre deltakere mener arrangementene er godt tilpasset deres yrkesgruppe og interesse-område.