

Pris kun 3.650,00  
excl. moms incl. bogen  
„Markedsføring med Microsoft“

1-dags salgsseminar

# Sådan kaprer du nye, attraktive kunder på B-t-B markedet



Det kan være rigtig dyrt og meget tidskrævende at kapre nye kunder. På dette seminar lærer du, hvordan du får tid og succes med salgsindsatsen over for potentielle kunder.

Du lærer også, hvordan en kombination af salgstilen „Det rådgivende salg“ og værktøjskassen i Microsoft Office vil give dig inspiration til at bryde med vanetænkningen.

## Der er mange gode grunde til at sætte en dag af til dette inspirerende seminar

På B-t-B arenaen er det personlige salgsarbejde den stærkeste aktivitet i marketing-mixet. Men det er også den dyreste. Derfor gælder det om at effektivisere sælgerens arbejde for at optimere lønsomheden i markedsindsatsen.

Uden brug af tidssvarende salgsmetoder og IT værktøjer bliver såvel salgets planlægning og organisation som det opsøgende salgsarbejde meget tidskrævende og ineffektivt.



**GRATIS!**

## Hvorfor deltage

- For første gang kombineres effektfulde salgsmetoder og den nyeste IT teknologi i et og samme seminar. Du lærer, hvordan du når dine salgsmål.
- Du får ikke alene viden om personligt salgsarbejde, når du skal skaffe de nye kunder. Du lærer også, hvordan det i praksis over hovedet er muligt i en travl og stresset hverdag, hvor eksisterende kunder også skal passes.
- Med tidens stigende krav og voksende arbejdsmængde er salgspålægning vigtigere end nogensinde. I modsat fald forbliver det opsøgende salg blot venstre-håndsarbejde, som det er situationen i mange virksomheder, fordi der mangler tid.
- Du lærer at planlægge og gennemføre effektive direct marketing kampagner som støtte til det personlige salg.
- Du får viden om, hvorfor den rådgivende sælger skaber større salgresultater end den traditionelle kanon-sælger.
- Du bliver fortrolig med en af de vigtigste discipliner i det opsøgende salg: Mødebooking pr. telefon.
- Du får en inspirerende håndbog, der er en nyttig tjekliste og til inspiration for både dig og dine kolleger.

## Seminaret henvender sig til

– alle medarbejdere i marketing og salg, som har ansvar for at kapre nye kunder på B-t-B markedet – uanset om virksomheden markedsfører koncepter, serviceydelser eller produkter over for såvel den offentlige som den private sektor.

Hvad enten du er i marketingfunktionen eller har ansvar for det personlige salgsarbejde bør du deltage. Du lærer om praktiske IT-baserede markedsføringsværktøjer, og hvordan du markant øger dine færdigheder i salg over for potentielle kunder.

Målgruppen for dette seminar er desuden medarbejdere, som beskæftiger sig med telefonsalg eller er involveret i kommunikation til markedet, f.eks. marketing- og salgsassistent, sekretærer, koordinatore m.fl. Også medarbejdere, som har salgsansvar overfor eksisterende kunder, får stort udbytte af at deltage.

Om du er ny i jobbet eller har års erfaringer, og nu har brug for at opfriske din viden og få ny inspiration, er dette seminar værdifuldt for dig.

# Programmet

08.30 Indtjekning med kaffe, te og morgenbrød

09.00 Velkomst og introduktion

v/Poul D. Gregersen

- Ambitioner og formål
- Sådan arbejder vi
- Intro til direct marketing

09.20 Effektivt salg på B-t-B markedet

v/Poul D. Gregersen

- Markedets karakteristika
- Strategien er afgørende for din succes
- Sælgeradfærd og salgstil

10.15 Pause

10.30 Planlægning af markedsindsatsen

med Microsoft Officepakken

v/Claus Fardal

- Få overblik over aktiviteterne med enkle værktøjer
- Kampagneplanens indhold og anvendelse
- Pipeline styrer salgsprocessen og valg af kommunikationsmidler

11.30 Sådan får du succes med det opøgende salg

v/Poul D. Gregersen

- Salgsindsatsen fra A til Z
- Salgsoplægget, den lige vej til målet
- Uden mødeaftaler ingen nye kunder

12.15 Frokost

13.15 Den slagkraftige argumentation,

der sælger

v/Poul D. Gregersen

- Grundlaget for al praktisk argumentation
- TOP-argumentation – udviklet specielt til B-t-B salg
- Hvorfor købe hos dig?

14.00 Direct mail med Microsoft Office

v/Claus Fardal

- Opsætning af salgsbreve i Word
- Opsætning af direct e-mails med Word
- Fletning af breve og e-mails med individuelle budskaber

14.45 Pause

15.00 Segmentering med Microsoft Office v/Claus Fardal

- Segmentering og udvælgelse af nye kundeemner
- Sådan finder du fejl og dubletter
- Faldgruber i arbejdet med adresser

15.45 Effektiv mødebooking uden telefonskræk

v/Poul D. Gregersen

- Du styrer samtalen med *Samtaleguiden*
- Gyldne regler og dødsynder
- Stemmen er sjælens sladrehanke

16.45 Hvordan komme videre

v/Claus Fardal og Poul D. Gregersen

- Opsamling på dagen
- Din arbejdsplan
- Skriftlig evaluering

17.00 Afslutning på seminaret

# Underviserne



**Poul D. Gregersen** er direktør i reklamebureauet Dyrhauge Business-to-Business. Hans mange arbejdsopgaver gennem de sidste 15 år for bureauets kunder omfatter marketingplanlægning, sparring, sælgertræning og reklameproduktion. Blandt bureauets mange kunder er Danisco, Siemens, Internationalt Patent-Bureau, Dansk Standard, Danfoss, Novo Nordisk og Dansk Magisterforening for

nu at nævne nogle, vi alle kender. Poul er desuden gæsteforlæser på universiteterne i København og Malmø.

Poul har selv været sælger og har beskæftiget sig med personligt salg og salgsledelse i mere end 25 år. Han er en meget efterspurgt foredragsholder og underviser. Mere end 4.000 salgs- og marketingmedarbejdere har til dato haft stort udbytte af at deltage på hans kurser. Poul's uhøjtidelige og dynamiske undervisningsstil betyder, at du fra første minut får en oplevelse ud over det sædvanlige.



**Claus Fardal** er direktør i IT- og marketingfirmaet Team Direct. Siden 1991 har Claus opbygget en værktøjskasse med praktiske værktøjer til B-t-B-markedsføring ved brug af Microsoft Office.

„B-t-B-markedsføring består af 60% markedsføring og 40% IT“ – det er en af hovedkonklusionerne efter gennemførelse af projekter for over 300 danske og udenlandske

virksomheder i både Danmark og udlandet. Projekterne spænder over CRM-systemer, kampagnesystemer, tilfredshedsanalyser, direct mailkampagner, elektroniske nyhedsbreve og kurser i markedsføring og Microsoft Office.

I oktober 2006 blev mange af de praktiske marketingværktøjer samlet i bogen „Markedsføring med Microsoft Office“. Sammen med bogen hører en lang række filer med værktøjer, skabeloner og cases, som kan downloades fra bogens hjemmeside [www.marketingtoolbox.dk](http://www.marketingtoolbox.dk).

Afsender:  
Team Direct ApS, Søvangen 23, 2635 Ishøj

**Ja tak, jeg/vi ønsker at deltage på salgsseminaret.**

( ) 18.02.2009 ( ) 13.05.2009 ( ) 30.09.2009 ( ) 02.12.2009

Prisen er kr 3.650 ekskl. moms pr. deltager, og inkluderer marketingbogen „Markedsføring med Microsoft Office“, dokumentationsmateriale, frokost og servering i pauserne.

**Firmanavn:**

**Telefon:**

**Adresse:**

**Postnr. og by:**

Deltager 1:

Telefon:

Stilling:

E-mail:

Deltager 2:

Telefon:

## Sted

Quality Hotel Brøndby Park  
Brøndbyvester Boulevard 6  
2605 Brøndby  
Telefon 4344 2299

## Tilmelding

- Telefon 7025 1111
- [teamdirect@teamdirect.dk](mailto:teamdirect@teamdirect.dk)
- [www.teamdirect.dk](http://www.teamdirect.dk)
- Send tilmeldingsblanketten

## Pris for seminaret

Prisen pr. deltager er kr. 3.650,- ekskl. moms og inkluderer dokumentationsmateriale og lærebog, morgenmad, frokost og servering i pauserne. Ved tilmelding af 2 eller flere personer gives 25% rabat på hver ekstra deltager. Der tages forbehold for programændringer.

## Afbestillingsbetingelser

Tilmelding er bindende. Eventuel afbestilling skal foregå skriftligt til Team Direct ApS. Ved afbestilling tidligere end 2 uger før kurset beregnes et gebyr på 25% af seminarprisen. Ved afbestilling mindre end 2 uger før seminarstart opkræves den fulde seminarpris.



### Team Direct ApS

Søvangen 23, 2635 Ishøj  
Telefon 70 25 11 11  
[www.teamdirect.dk](http://www.teamdirect.dk) • [teamdirect@teamdirect.dk](mailto:teamdirect@teamdirect.dk)

**DYRHAUGE**  
BUSINESS-TO-BUSINESS

### Dyrhauge Business-to-Business

Brentedalen 70, Tranegilde, 2635 Ishøj  
Telefon 32 52 22 12. Fax 39 62 22 04  
[www.dyrhauge-btb.dk](http://www.dyrhauge-btb.dk) • [info@dyrhauge-btb.dk](mailto:info@dyrhauge-btb.dk)