



VELKOMMEN TIL

*"Hjælp kunden med
at træffe den
rigtige beslutning"*

*det handler
om dig...*

[Tilmelding tryk her](#)

Undervisning af tekniske medarbejder

Teknisk salg til håndværker



Salgsopgave samt installation af elektroniske låse.

Jeg startede som elektriker, efterfølgende lavede jeg en analyse, som viste at jeg egnede mig bedst som sælger, men på det tidspunkt havde jeg en anden holdning til tingene "JEG ER IKKE SÆLGER".

Alligevel kunne jeg ikke leve med at ikke at prøve det af...

I dag 22 år senere har jeg stadigvæk med salg af gøre i form af undervisning, foredrag, personudvikling eller hjælp til virksomheder med at finde ud af hvilken vej, der er den bedste for at medarbejderne kan komme i deres personlige TOPFORM.

Jeg har gennem de sidste 15 år arbejde med udvikling af både strategi og salg indenfor det tekniske felt. Udover det har jeg dyb indsigt i og forståelse for den tekniske medarbejders rolle og situation. Jeg har mere end 11 års erfaring med træning af teknisk personale i værdifokuseret salg.

Netop at træne teknisk personale er vigtigt. Det hjælper med at udnytte vores styrker bedre, det øger værdien for kunderne og styrke vores forhold til dem.

Det er mål at gøre også vores medarbejdere mere motiverede.

For hvem er Værdifokuseret Teknisk Salg interessant?

Modulerne er skabt til...



Kontomedarbejder



Konstruktører
(Ingeniører)



Montører



Projektledere



Lagermedarbejdere



Serviceteknikere

[Tilmelding tryk her](#)

Alle ovenstående medarbejdertyper fra projektledere, konstruktører, service-teknikere, lagermedarbejder, kontomedarbejder og montører kan anvende dette kursus "Hvordan kan jeg hjælpe min kunde videre med at finde den rigtige løsning?" i praksis.

Her lærer du at få en forståelse for hvordan du kan hjælpe dine kunder videre til den rigtige løsning?

Du finder flere informationer samt priser på side 4 i modulbeskrivelser.

Målgruppen for Værdifokuseret Teknisk Salg?

Modulerne er skabt til...



Værdifokuseret Teknisk Salg henvender sig til medarbejdere, som besidder en teknisk funktion, men samtidig har kundekontakt. Det kan være projektledere, ingeniører, konstruktører, montører, serviceteknikere m.m.

I det værdifokuserede salg er denne gruppe medarbejdere afgørende for kundens oplevede værdi (og dermed også oplevelsen af vore differentierede styrker). Medarbejdere i tekniske funktioner har ofte mange flere episoder med kunden, og er derfor langt mere afgørende for kundens tillid og relation til os end sælgerne!

De tekniske medarbejdere er ofte også "ufarlige" for kunden – de vil jo som udgangspunkt ikke "sælge". "At sælge" er i øvrigt at "hjælpe kunden med at træffe den rigtige beslutning". Netop denne definition vil tekniske medarbejdere kunne "acceptere", da det sikrer deres ærlighed og autencitet i kommunikationen med kunden. De tekniske medarbejdere er også afgørende i forhold til at skabe synergi i løsningerne.

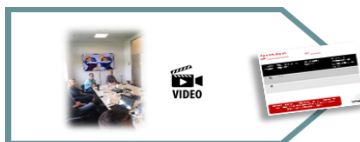
Moduloversigt 1 - 3

Beskrivelse



- Differentiering og 8 punkt plan
- Tillid og relationer
- Proaktivitet
- De mange episoder med kunden, som teknikere har
- Merværdi – for både kunde og virksomhed

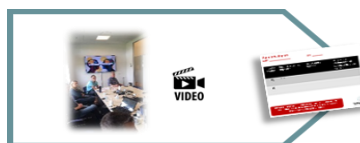
personal life driver® online
Analyse



Efter 6 timer i
Mødelokale



- Personal Life Driver® **ONLINE EN TIL TO DAGE INDEN UNDERVISNING**
- Egen personprofil / stil
- Typisk adfærd hos kundetyper
- Menneskers overbevisninger
- Adfærd = hvad vi tænker, føler, siger og gør
- Bevidst og ubevidst adfærd / Vaner
- Brugen af sanser

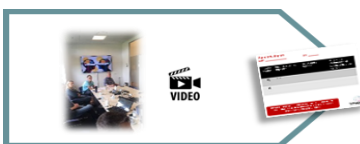


6 timer
i
Mødelokale



- PLD (kommunikativ tilgang)
- BALA
- Dialogteknikker

BALA står for Behov, Accept, Løsning, Accept (afslutning). **BALA** modellen er en de mest effektive salgsmødelokale der nogle sinde er lavet og fundamentalt set, så går **BALA** modellen ud på, at finde kundens behov og få en accept på, at det er det her kunde



6 timer
i
Mødelokale

Vi har kaffe, te, vand til morgenmad og sandwich til frokost.

Investeringsoversigt

Fysisk Model 1,2 og 3

Træningsdag 1
6 timers træning i workshop format. Høj inddragelse af medarbejdere i drøftelser, diskussioner og opgaver.

Egen indsat
Hver medarbejder udfører egen indsatsplan med 100% konkrete opgaver. Måske to opgaver, som der arbejdes med indtil næste træning.

1:1 Sparring
Individuel sparring, så den enkelte medarbejder sikres udvikling.



Videoformat / opsamling
Efter hver session udformes en kort video samt pdf med træningsindhold.

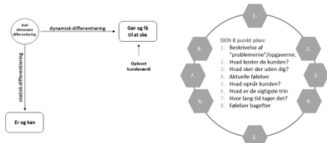
Simple test
Socrative - multiple choice

Socrative test
Efter hver træning udformes og læses en enkel test for det træningsområde - ca. 4-6 spørgsmål.

***Videoformat / opsamling**
Skal aftales separat

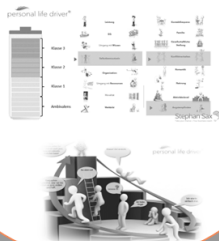
1

Forståelse, mindset og indsigt



2

Personlighed og adfærd



3

Kommunikation og dialogteknikker



Priser ekskl. moms og transport, overnatning, samebesøg og brug af eksterne konsulenter (aftales specifikt). Inkl. forberedelse og materialer. Fakturering 30 dage før afholdelse. Projekter under DKK 50.000,- faktureres ved ordrefælgelse. Kvartalsbetaling er også muligt.

Yderlige informationer se venligst vores [salgs – og leveringsbetingelser](#) fra



Investering for træningen modul 1 (fælles session):

Undervisning ved min. 10 deltagere

Værdifokuseret teknisk salgstræning til medarbejder med kundekontakt

6 timer / pr. person

- Forberedelse
- Gennemførelse
- Opsamling (PDF og videoformat)
- Sandwich samt kaffe eller te

Til opstart af kursusprogrammet individuel analyse af deltager

Personal Life Driver® Analyse (Specialtilbud) pr. person

Inkl. vejledning efterfølgende online 1 time pr. medarbejder

Investering for modul 1 + PLD Analyse pr. person

DKK

4.495,00

Investering for træningen modul 2 (fælles session):

Undervisning ved min. 10 deltagere

Værdifokuseret teknisk salgstræning til medarbejder med kundekontakt

6 timer / pr. person

- Forberedelse
- Gennemførelse
- Opsamling (PDF og videoformat)
- Sandwich samt kaffe eller te

Forudsætter deltagelse i modul 1 eller kontakt Stephan Sax.

Investering for modul 2 pr. person

DKK

1.995,00

Investering for træningen modul 3 (fælles session):

Undervisning ved min. 10 deltagere

Værdifokuseret teknisk salgstræning til medarbejder med kundekontakt

6 timer / pr. person

- Forberedelse
- Gennemførelse
- Opsamling (PDF og videoformat)
- Sandwich samt kaffe eller te

Forudsætter deltagelse i modul 1 og 2 eller kontakt Stephan Sax.

Investering for modul 3 pr. person

DKK

1.995,00

Investerings

ONLINE Model 1,2 og 3



- Differentiering og 8 punkt plan
- Tillid og relationer
- Proaktivitet
- De mange episoder med kunden, som teknikere har
- Merværdi – for både kunde og virksomhed

Dag #1



3 x 5 min varighed

3 dage inden modul 2

2

Personlighed og adfærd



ONLINE

- Personal Life Driver® **ONLINE EN TIL TO DAGE INDEN UNDERVISNING**
- Egen personprofil / stil
- Typisk adfærd hos kundetyper
- Menneskers overbevisninger
- Adfærd = hvad vi tænker, føler, siger og gør
- Bevidst og ubevidst adfærd / Vaner
- Brugen af sanser

Dag #2



2 timer

hjemmekontor

3

Kommunikation og dialogteknikker



ONLINE

- PLD (kommunikativ tilgang)
- BALA
- Dialogteknikker

BALA står for Behov, Accept, Løsning, Accept (afslutning). **BALA** modellen er en af de mest effektive salgsmodeller der nogensinde er lavet og fundamentalt set, så går **BALA** modellen ud på, at finde kundens behov og få en accept på, at det er det her kunden

Dag #3



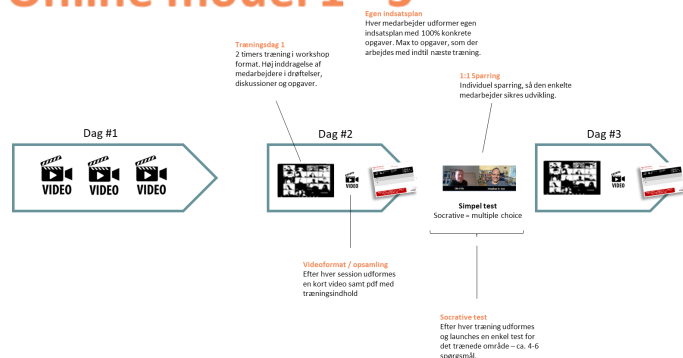
2 timer

hjemmekontor

Næste modul efterfølgende maks. 3 uger

Træningsprocessen

Online model 1 - 3



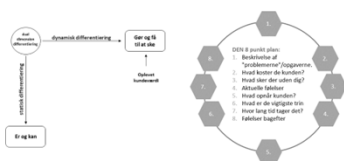
Priser ekskl. moms og transport, overnatning, samebesøg og brug af eksterne konsulenter (aftales specifikt). Inkl. forberedelse og materialer. Fakturering 30 dage før afholdelse. Projekter under DKK 50.000,- faktureres ved ordreafgivelse. Kvartalsbetaling er også muligt.

Yderligere informationer se venligst vores [salgs – og leveringsbetingelser](#)



1

Forståelse, mindset og indsigt



ONLINE

Investering for træningen modul 1 ONLINE (fælles session):

Undervisning ved min. 10 deltagere

Værdifokuseret teknisk salgstræning til medarbejder med kundekontakt
2 timer / pr. person

- Forberedelse
- Gennemførelse
- Opsamling (PDF og videoformat)
- Sandwich samt kaffe eller te

Til opstart af kursusprogrammet individuel analyse af deltager

Personal Life Driver® Analyse (Specialtilbud) pr. person

Inkl. vejledning efterfølgende online 1 time pr. medarbejder

Investering for modul 1 + PLD Analyse pr. person

DKK

3.495,00

2

Personlighed og adfærd



ONLINE

Investering for træningen modul 2 (fælles session):

Undervisning ved min. 10 deltagere

Værdifokuseret teknisk salgstræning til medarbejder med kundekontakt
2 timer / pr. person

- Forberedelse
- Gennemførelse
- Opsamling (PDF og videoformat)
- Sandwich samt kaffe eller te

Forudsætter deltagelse i modul 1 eller kontakt Stephan Sax.

Investering for modul 2 pr. person

DKK

995,00

3

Kommunikation og dialogteknikker



ONLINE

Investering for træningen modul 3 (fælles session):

Undervisning ved min. 10 deltagere

Værdifokuseret teknisk salgstræning til medarbejder med kundekontakt
2 timer / pr. person

- Forberedelse
- Gennemførelse
- Opsamling (PDF og videoformat)
- Sandwich samt kaffe eller te

Forudsætter deltagelse i modul 1 og 2 eller kontakt Stephan Sax.

Investering for modul 3 pr. person

DKK

995,00

Undervisningslokaler

Jylland, Fyn og Sjælland

Comwell HOTELS

Priser ekskl. moms og transport, overnatning, samebesøg og brug af eksterne konsulenter (aftales specifikt). Inkl. forberedelse og materialer. Fakturering 30 dage før afholdelse. Projekter under DKK 50.000,- faktureres ved ordreafgivelse. Kvartalsbetaling er også muligt. Yderlige informationer se venligst vores [salgs – og leveringsbetingelser](#) fra Take your Chance ApS.

det handler om dig...



Kontakt:

Stephan Sax

Life & Businesscoach
Personlighedsudvikling

Mail:

svs@stephan-sax.com

Mobil:

+45 93 84 0127

Homepage:

www.stephan-sax.com

Priser:

Alle priser er ekskl. 25% moms, kørsel
broafgifter, overnatninger samt fortæring.

Stephan Sax Coaching ApS

CVR-nummer: 43237772 / Stephan Sax; Christian 4 Vej 30; 6000 Kolding