

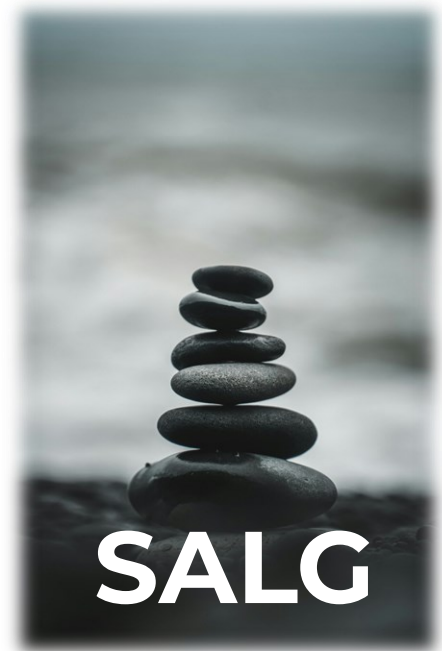
7 Step Stones PLD forløb

De 7 Step Stones PLD SALG er stedet, hvor du vil lære at finde dit fokus gennem dine PLD'er (indre driveskræfter).

At sælge kræver selvtillid – med andre ord, tillid til dig selv. Hvad sker der så i dig, når du ikke kender dine indre driveskræfter godt nok? Du begynder at være usikker, når du kommer i pressede situationer, og dine medmennesker kan mærke det på dig.

Formel: FORSTÅELSE = TILLID

Hvordan vil du opbygge tillid til dine medmennesker, hvis ingen kan forstå dine egne følelser?



Hvorfor 7 Step Stones PLD SALG?

At sælge er ikke en kunst; det er at forstå og tale det samme følelsessprog, så dine medmennesker kan forstå dig i denne salgssituation.

Hvad har 7 Step Stones PLD SALG med teamarbejde af gøre?

Alene kan det være mere besværligt at opnå de resultater, som man har sat sig for. Uanset hvilke PLD'er du har, kan det være en fordel at arbejde sammen i et team.

Hvad er 100 % selvansvar?

- At du trives.
- At du er i mental balance.
- At din krop er i balance.
- At du lever dit liv, så det passer til dig.



Varighed: 2x1 time om måned

Investering: DKK 3.295,00

pr. mdr.pr. Person

Få en uforpligtende snak omkring mulighederne

For at afholde dette coachingforløb hos dig/ jer.

Løbetiden er i alt 7 mdr. Prisen er ekskl. moms.

7 Step Stones PLD SALG forløb

Step Stone #1 Måned 2 hybrid

- 1** Første fysiske møde i Danmark eller i Tyskland
- Differentiering og Kundeværdi
 - Tillid og relationer
 - Proaktivitet
 - De mange episoder med kunden, som teknikere har
 - Merværdi – for både kunde og virksomhed



Step Stone #2 Måned 3 hybrid

- 2** Anden hybrid møde i Danmark eller Tyskland
- PLD - Analyse
 - Egen personprofil / stil
 - Typisk adfærd hos kundetyper
 - Menneskers overbevisninger
 - Adfærd = hvad vi tænker, føler, siger og gør
 - Bevidst og ubevidst adfærd, vaner samt dine sanser



Step Stone #3 Måned 4 hybrid

- 3** Tredje hybrid møde i Danmark eller i Tyskland
- Opfølgning fra anden fysiske møde
 - PLD (kommunikativ tilgang)
 - BALA
 - Dialogteknikker
 - Præsentationsteknikker
 - Teknisk vejledning til kunder



Det Handler om dig

Step Stone #4-5 Måned 5/6 hybrid

- 4** Fjerde og femte hybrid møde i Danmark eller Tyskland
- 5**
- Kort opsamling
 - PLD – strukturering
 - Arbejdsopgaver
 - Kommunikationsteknikker med kunder
 - Fælles kundebesøg
 - Gennemgang af personlig indsatsplan

	Måned 5/6	Måned 6/7
Indtækt
Nettø på jorden
Engangsindtækt
Nettø
Præstationer
Nettø
Brødding
aktiver/forpligtelse
Præstationer
Nettø
Struktur
Arbejdsopgaver
Arbejdsopgaver & tilrettelæggelse
Arbejdsopgaver & tilrettelæggelse
Arbejdsopgaver & tilrettelæggelse
Arbejdsopgaver & tilrettelæggelse

Step Stone #6-7 Måned 7 hybrid

- 6** Sjette og syvende hybrid møde i Danmark eller i Tyskland
- 7**
- PLD – strukturering
 - Planlægning
 - Ansættelser
 - Medarbejdermøder
 - Fælles kundebesøg
 - Gennemgang af personlig indsatsplan

	Måned 5/6	Måned 6/7
Indtækt
Nettø på jorden
Engangsindtækt
Nettø
Præstationer
Nettø
Brødding
aktiver/forpligtelse
Præstationer
Nettø
Struktur
Arbejdsopgaver
Arbejdsopgaver & tilrettelæggelse
Arbejdsopgaver & tilrettelæggelse
Arbejdsopgaver & tilrettelæggelse
Arbejdsopgaver & tilrettelæggelse

Step Stone #7.1 Måned 9-12 hybrid

Her vælger kunden selv hvad han mangler. Mødested ude eller efter aftale. Mødetid pr. medarbejder Mødetid i alt 2 x 1 time pr. mdr.

7.1 Udvidelsesmodul



Step Stone #7.2 Måned 13-16 hybrid

Her vælger kunden selv hvad han mangler. Mødested ude hos kunden eller efter aftale. Mødetid pr. medarbejder Mødetid i alt 2 x 1 time pr. mdr.

7.2 Udvidelsesmodul



Step Stone #7.3 Måned 17-19 hybrid

Her vælger kunden selv hvad han mangler. Mødested ude hos kunden eller efter aftale. Mødetid pr. medarbejder Mødetid i alt 2 x 1 time pr. mdr.

7.3 Udvidelsesmodul



Stephan Sax
Coaching ApS



Udvidelsesmoduler 1, 2 og 3

Investering: DKK 2.995,00

pr. mdr.pr. Person

Løbetiden er i alt 3x3 mdr. Prisen er ekskl. moms.