

# ONE DAY

## Prioritér dit salg

En veltilrettelagt salgsindsats er afgørende, hvis du har ambitioner om vækst og overskud på bundlinjen. Men hvordan vurderer du din indsats, og hvad skal du prioritere fremadrettet for at skabe vækst i din virksomhed?

Du får her en unik mulighed for at målrette din salgsindsats og få lagt en 4-ugers handlingsplan, der kan være medvirkende til at løfte din virksomhed til næste niveau - på én dag.

Du står tilbage med en skærpet forståelse af salgsarbejdet og en konkret handlingsplan, der understøtter vækst og en styrket bundlinje i din virksomhed.



### YDERLIGERE INFO

Søren Mikkelsen · Væksthus Sjælland  
5372 7196 · smi@vhsj.dk



### TID OG STED

10. oktober 2018  
Næstved Erhverv A/S  
Teatergade 6  
4700 Næstved



### TILMELDING

Senest d. 8. oktober på  
[www.naestvederhverv.dk/  
events/salg/](http://www.naestvederhverv.dk/events/salg/)



### MÅLGRUPPE

Etablerede virksomheder, med ansatte, der ønsker at:

- » Øge omsætningen
- » Arbejde strategisk med salg
- » Få lagt en handlingsplan, der gør en forskel



### PRIS

Gratis

# Indhold

## PROGRAM

- 09:00** Velkomst og intro
- 09:30** Kunder - hvilke overvejelser skal jeg gøre?
- 10:00** Salg og markedsføring
- 12:00** Frokost
- 12:45** Fortsat fra før frokost
- 13:30** Udvikling af 4 ugers TO-DO plan og 2 x "Foretræde For Bestyrelsen"
- 15:00** Fælles præsentation og afslutning
- 16:00 (ca.)** Fastlæggelse af opfølgingsmøde ca. 6 uger efter + farvel

### KURSUSANSVARLIGE

Søren Mikkelsen, Væksthus Sjælland  
5372 7196 · smi@vhsj.dk

Nils Hall Torgesen, Væksthus Sjælland  
2269 1999 · nht@vhsj.dk

### PARTNERE

Næstved Erhverv  
5588 5544 · ne@naestvederhverv.dk

*Dagen veksler mellem korte undervisningsindlæg og samtaler i mindre grupper målrettet henholdsvis B2B kundesegmentet og B2C kundesegmentet. Endelig udarbejdes en handlingsplan, der præsenteres for "bestyrelsen".*