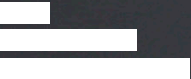
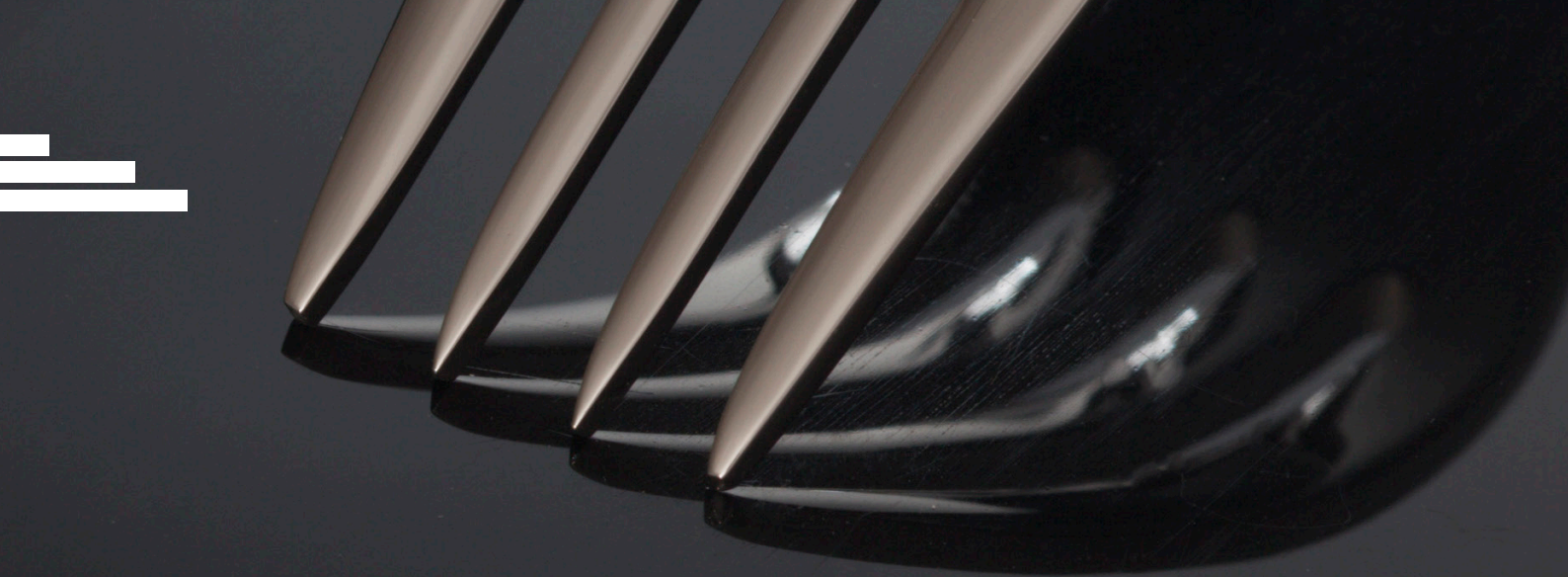


Skab
kundeoplevelser i
verdensklasse med
positiv psykologi og
adfærdsdesign!





Culture eats strategy for breakfast

- 4 Hvorfor er salgskulturen vigtig?
- 6 En anden måde at lede og sælge på
- 7 Fakta om salesculture
- 8 Virksomhedsforløb

Masterclasses:

- 10 Sælg mere med adfærdsdesign
- 11 Forandringsledelse
med adfærdsdesign
- 12 Positiv salgspsykologi
- 13 Positiv psykologi for salgsledere
- 14 Challenger Sale
- 15 Opfølgende salgsledelse
- 16 Kundeoplevelser i verdensklasse
- 17 Skab nye kunder

Workshops:

- 18 Salgskultur
- 19 DiSC personprofil

Dit produkt kan kopieres på et splitsekund.
Dine priser underbudt i morgen.
Dine medarbejdere headhuntet næste måned.

90% af din løsning er den samme som dine konkurrenters.

De sidste **10%** er unikke for dig. Det er din personlighed og virksomhedens salgskultur.

De 90% er, hvad kunden forventer.

De **10%** er årsagen til, at kunden køber.

Vi kalder de **10%** for den personlige kundeoplevelse.

Det eneste ingen kan tage fra jer!



Hvorfor er salgskulturen vigtig?

En knivskarpt defineret salgskultur samler virksomheden. Den er mærkbar, synlig og skaber flotte resultater. Se bare virksomheder som Carlsberg, Joe & the Juice, Mærsk og Apple. Alle er de virksomheder, som er kendt for at give kundeoplevelser i verdensklasse til netop deres kundesegment. Og det kan kun lade sig gøre, hvis alle medarbejdere føler sig som en del af virksomhedens DNA.

Adfærdsdesign og positiv salgsspsykologi

Vi hjælper din virksomhed med at skabe en stærk salgskultur, så I får mulighed for at skabe kundeoplevelser i verdensklasse. Vi tager udgangspunkt i netop jeres værdier. Værktøjerne, som vi benytter, er adfærdsdesign og positiv salgsspsykologi.

Budskaber som "kunden i centrum" på en kaffekop er desværre ikke længere nok. Derfor hjælper vi jer med at blive konkrete og komme et spadestik dybere.

Vi træner og udvikler ledere og ansatte. Vi hjælper jer med at implementere og er med jer hele vejen. Resultaterne er varige.

Til sidst ender alle medarbejdere med at vide præcis, hvordan de understøtter virksomhedens strategi i deres adfærd og i deres dialog med kunderne.

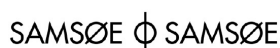
Vi glæder os til at skabe kundeoplevelser i verdensklasse for dig og din virksomhed!

"Salesculture har hjulpet Carlsberg med en lang række aktiviteter, som alle har med afærdsdesign at gøre. Fra kortlægning af kunderejser og friktioner, til løsninger med afsæt i Salescultures 12 adfærdsprincipper. De formår at gøre noget forholdsvis komplekst til noget simpelt og transparent. De har gang på gang formået at levere undervisning på et niveau, som er tilpasset de enkelte stakeholders, og vi har fået overvældende feedback."

Christina Kongebro Weesgaard

Channel Development Manager hos Carlsberg

Få kender os –
mange kender vores kunder



En anden måde at lede og sælge på

Kundeoplevelser i verdensklasse

– Hvordan definerer du det gode salg?

Har du nogensinde købt noget vigtigt af en person, du ikke havde tillid til? Ejendomsmæglere taler om beliggenhed, beliggenhed, beliggenhed.

Hos Salesculture taler vi om tillid, tillid, tillid.

For vi ved, hvor stor betydning det har!

En personlig kundeoplevelse er den eneste konkurrencemæssige fordel, der ikke kan kopieres. Vi ved, hvordan du skaber oplevelser, hvor kunden altid føler sig set og hørt. Hvis du mestrer det, kan du skabe den vigtige tillid mellem dig og din kunde. Og det vil give dig en klar konkurrencefordel.

Positiv salgpsykologi

– Hvordan skaber du hurtigt tillid og relationer?

Det er afgørende for dine resultater, at du hurtigt skaber tillid, sympati og empati. Det handler om at møde kunden, der hvor kunden er, og om at tage udgangspunkt i kundens ønsker frem for deres problemer – de såkaldte "pains".

Salesculture er gennemsyret af en positiv salgsvinkel og positivitet generelt. Vi tager udgangspunkt i det, der allerede fungerer og bygger videre herfra. For når alt kommer til alt, køber mennesker af mennesker – ikke af virksomheder. Derfor er vores udgangspunkt at skabe en tillidsfuld relation ved hjælp af psykologiske værktøjer og salgsmodeller.

Adfærdsdesign

– Hvordan skaber du varige ændringer?

Adfærdsdesign handler om at tilpasse vores omgivelser, så vi bliver guidet til at handle mere hensigtsmæssigt i forhold til os selv og vores omgivelser.

Hvordan kan vi eksempelvis ændre den måde, maden præsenteres på i kantinen, så vi spiser sundere?

Hvordan kan vi bruge teknologi til at understøtte

adfærd, som ved at sende sms-påmindelser dagen før en aftale hos lægen? Og hvordan designer vi en kunderejse, så kunderne når deres mål på den smarteste og nemmeste måde?

Men det handler også om de små greb i hverdagen, der hjælper dig til at nå dine personlige mål. Det kan være, hvordan du som leder kan bruge adfærdsdesign til at gøre forandringsprocesser nemmere og mere effektive. Eller hvordan du som sælger kan bruge adfærdsdesign til hurtigere at få kunden til at acceptere dit oplæg.

Og dette er vi eksperter i hos Salesculture!

Vi hjælper jer til at overgå kundens forventninger og opnå bedre resultater igennem højere kundeloyalitet, stærkere salgskultur og et mere målorienteret samarbejde.



Fakta Salesculture

#1

Vi øger dit salg og din kundetilfredshed
– det har vi hjulpet mere end
300 virksomheder med siden 2011.

#2

Vi er passionerede praktikere
og salgsnørder.

#3

Vi er det mest operationelle
konsulenthus i DK.

#4

Vi er jordnære, energiske, tillidsfulde og
resultatorienterede – det siger vores kunder.

Alle kan forbedre deres forretning med mindst 1%

Uanset hvor godt det går i jeres virksomhed, kan I altid blive bedre. Et skræddersyet virksomhedsforløb tager udgangspunkt i jeres hverdag, kultur og salgsstrategi. Vi sammensætter et forløb, der sætter ord på det potentiale I har, og sikrer på den måde, at I når jeres mål.

Der er ikke to virksomhedsforløb, der er ens. Men alle de forløb, vi har gennemført, har det tilfælles, at de har øget væksten i virksomheden med mindst 1% – uanset hvor godt det gik, før vi trådte ind på scenen.

Vi arbejder ud fra følgende principper:

- ✓ Alle services bliver sat i forhold til din virksomheds individuelle udgangspunkt herunder jeres virksomheds mission, værdier, strategier og mål.
- ✓ Alle forløb og coaching seancer kan blive gennemført i jeres lokaler – så tæt på medarbejdernes dagligdag som muligt.

- ✓ Alle projekter bliver tilrettelagt med henblik på at producere materiale undervejs, som I kan bruge fra i morgen.
- ✓ Alle projekter tager hensyn til at forstyrre den daglige drift mindst muligt.

"Over en længere periode har vi samarbejdet med Salesculture. Jeg kunne skyde mange tal afsted med, hvad det har bidraget til – men når Salesculture snakker om 1 procent bedre, så vil jeg sige, at vi ser en salgsstab, som er blevet flere procenter bedre. Og for os betyder flere procenter mange millioner i vækst med nye kunder og en helt ny forståelse af værdien af at spørge efter leads. Salesculture har en unik evne til at komme ind under huden på forretningen, forstå menneskerne og processer (skrevne som udskrevne) og skabe nærværende læring ud fra det."

Sandra Houmann

General manager i Crowdton A/S

Implementering er usexet!

Strategi er sexet!

Hvis din chef ringer og siger, at du skal være med til at tegne virksomhedens strategi for de kommende fem år, bliver du virkelig stolt.

Det er som at få en forfremmelse.

Hvis din chef ringer og siger, at du skal være med til at implementere strategien de næste to år, tænker du:

Hvad har jeg gjort galt?!!

...og vi arbejder kun
med det usexede!!



Masterclass, 4-7 moduler

Sælg mere med adfærdsdesign

Ligger du også søvnløs over, hvordan du får øget dit salg? Lær at forstå dine kunders beslutningsproces og øg din omsætning. Kunder er langt mere emotionelle i deres valg, end vi tror. Ca. 95% af alle beslutninger og valg bliver truffet på et hurtigt, intuitivt og irrationelt grundlag. Det giver os mulighed for at designe processen omkring deres valg, så vi guider dem i den rigtige retning – til fordel for begge parter.

På denne masterclass introducerer vi dig for ni adfærdsprincipper, som vil gøre det nemmere for dine kunder at købe af dig og dermed nemmere for dig at sælge. Du vil lære, hvordan du kan designe en skarp salgsproces og dermed påvirke dine kunders adfærd – til fordel for alle parter.

Denne masterclass henvender sig til dig, der er ansvarlig for en salgsorganisation og til sælgere, der ønsker ny viden om, hvordan adfærdsdesign kan generere nye kunder og skabe mere værdi for eksisterende kunder.

Derudover får du:

- ✓ Viden om hvordan vi træffer beslutninger.
- ✓ Viden om hvorfor kunder vil have det, de ikke kan få samt årsagen til, at de er dovne og gør som flokken.
- ✓ Metoder og værktøjer til at designe dine kunders adfærd.
- ✓ Kreative løsninger designet til den irrationelle kunde.
- ✓ De nyeste mersalgs-modeller og nyeste spørgeteknikker.
- ✓ Introduktion til peak-end modellen der sikrer, at dine kunder husker dig i stedet for konkurrenten.

"Jeg har været så heldig at få Salesculture anbefalet. Det viste sig at blive starten på et fantastisk samarbejde. Siden 2018 har de været med til at flytte vores salgsorganisation signifikant både på kompetencer, kultur og ikke mindst resultater. Jeg kan varmt anbefale ambitiøse organisationer at tage en snak med Salesculture. I bliver ikke skuffede."

Oliver Peters

Bestyrelsesformand Obton A/S

Masterclass, 4-7 moduler

Forandringsledelse med adfærdsdesign

På denne masterclass lærer du at mestre adfærdsdesign som et salgsledelsesværktøj til at implementere forandringer og tilpasninger i din virksomhed. Du bliver introduceret til ni adfærdsprincipper, som vil hjælpe dig til at skabe mønsterbrud, så dine medarbejders adfærd understøtter salgsorganisationens målsætninger.

Du vil få styrket dine evner i forhold til at definere den ønskede adfærd for dine medarbejdere og analysere barriererne for at efterleve adfærden. Du lærer, hvordan du gør den ønskede adfærd attraktiv, og hvordan du til sidst kan teste, om dit adfærdsdesign virker i praksis.

Du lærer hvorfor utallige strategier og handlingsplaner ikke bliver implementeret, og hvad der skal til for at ændre billedet. Du får redskaber til design af en konkret forandring i din egen salgsorganisation.

Masterclassen er til dig, der i en kommerciel stilling lever af at ændre andre menneskers adfærd, men efter-spørger konkrete teknikker til at forbedre dine resultater.

Derudover får du:

- ✓ En spritny værktøjskasse med de skarpeste, innovative adfærdsprincipper til at ændre dine medarbejders adfærd.
- ✓ En designproces baseret på indsigter og metoder fra adfærdsdesign.
- ✓ Forståelse for, hvordan du kan bruge adfærdsdesign i din kommunikation, hvad enten det er i en-til-en situation eller til et større publikum.
- ✓ Inspiration til at designe budskaber, som ikke kun giver inspiration til målgruppen, men som får dem til at ændre adfærd.
- ✓ Metoder til at blive skarp på at oversætte strategier til konkret hensigtsmæssig adfærd.

"Jeg fik mange værktøjer med hjem, som jeg kunne benytte med det samme – der gjorde en forskel fra dag ét. Derudover er Salesculture dygtige undervisere og super inspirerende at være sammen med. Jeg kan på alle måder anbefale Salescultures masterclass i salgsledelse til alle, som arbejder med ledelse af medarbejdere – særligt sælgere."

Sussie Lundberg

Salgsdirektør i Trustzone

Masterclass, 4-7 moduler

Positiv salgspsykologi

Når alt kommer til alt, køber dine kunder af dig og din personlighed.
Derfor er din evne til at skabe tillid essentiel, hvis kunden skal købe dine ideer.

På denne masterclass starter vi derfor med dig. Vi zoomer ind på, hvordan du sætter rammerne for et tillidsfuldt kundemøde ved at vække positive følelser og ændre salgsfokus. Derefter ser vi på de nyeste salgsmodeller og -teknikker.

På uddannelsen får du en stribe konkrete værktøjer og anerkendte metoder med hjem, som du straks kan bruge i dialogen med jeres kunder.

Denne masterclass henvender sig til ambitiøse sælgere og ledere, der ønsker ny viden og inspiration indenfor salgspsykologi.

Derudover får du:

- ✓ Nye nøglespørgsmål, som kan ændre dine resultater på den korte bane.
- ✓ Model til at forbedre din evne til at lytte og spørge ind til kunden.
- ✓ Nyeste salgsmodeller og -teknikker til at skabe nye behov hos dine kunder.
- ✓ Introduktion til ambassadør-modellen, som giver dig nye kunder ved lille indsats.

"Salesculture har gennemført et super professionelt og veltilrettelagt undervisningsforløb for vores medarbejdere i ISS Catering og Foodservices. Gennem intensiv træning i adfærdsdesign og positiv salgspsykologi har vi kunnet udvikle serviceoplevelsen i hele kunderejsen, touch point for touch point. Det har resulteret i et større fokus på salg af convenience og serviceoplevelser samt en øget kundetilfredshed."

Maja Volquards Hesselholt

Direktør for Catering i ISS Facility Services A/S

Masterclass, 4-7 moduler

Positiv psykologi for salgsledere

Positiv psykologi i salgsledelse handler om, hvordan du kan bruge den positive psykologi som redskab til at lede og motivere din salgsorganisation. Som menneske vokser og lærer vi mest, når vi bruger vores styrker og gør det, vi er gode til. For salgslederen er det afgørende at kende sine egne og medarbejdernes styrker, for at de bringes i spil.

Hvad er det, der sker inde i og imellem os, når vi præsterer excellent og trives med det? Nogle af svarene findes i den positive psykologi, som er det videnskabelige studie af mennesker, når de trives og fungerer bedst.

Forskningen giver indblik i sammenhængen mellem trivsel og vores evne til at præstere godt – alt det der kræves af en leder i dag.

Uddannelsen henvender sig til salgsledere og førledere, der ønsker viden og værktøjer til at fremme egen og andres trivsel og optimale salgspræstationer.

Derudover får du:

- ✓ Viden om at skabe handlekraft og engagement samt at sætte fokus på medarbejdernes styrker i præstationssammenhæng.
- ✓ Værktøjer til at drive resultatorienteret ledelse igennem positiv psykologi.
- ✓ Indsigt i den positive coaching model.
- ✓ En grundig teoretisk og praktisk introduktion til ledelsespsykologiens mange facetter inden for områderne udvikling, motivation og engagement.
- ✓ Færdighedstræning i at bruge værktøjerne.



Masterclass, 4-7 moduler

Challenger Sale

Det er langt vigtigere, hvordan du sælger, end hvad du sælger. Denne masterclass lærer dig nye teknikker, så du kan sætte dig selv i scene og fremstå som en stærk rådgiver. Det eneste det kræver er, at du tør udfordre dig selv!

På denne masterclass lærer du, hvordan stærk analytisk og mental forberedelse kan afkorte din salgsproces. Du bliver introduceret til de 3 hjørneste "teach/tailer/control" i den udfordrende challenger sale-model. Med inspiration fra "The Challenger Sale" bogen, klæder vi dig på til at udfordre dine kunder på en positiv måde allerede fra dit første møde.

Målet er, at din kunde associerer dig som en stærk rådgiver, der bringer ny viden og ny indsigt til bordet, så kunden får nemmere ved at nå sine forretningsmæssige mål. På uddannelsen får du en stribe konkrete værktøjer til at udfordre dig selv og dine kunder.

Masterclassen henvender sig til den mere erfarne sælger og til salgschefen, som ønsker at blive stærkere i rollen som sparringspartner for sine medarbejdere.

Derudover får du:

- ✓ Viden om de karakteristika, der kendetegner en udfordrende sælger.
- ✓ Træning i hvor langt du kan tillade dig at udfordre på kundens banehalvdel.
- ✓ Færdigheder i hvordan du skaber et uidentificeret behov.
- ✓ Øget din egen kreativitet og udviklet universelle WOWs for dine kunder.
- ✓ Metoder til at præ-designe positive og udfordrende spørgsmål.

"Vi er blevet undervist i hele salgsprocessen, samt i challenger sale, så vi nu både kan og tør udfordre kunderne – til fælles fordel.

Salesculture har formået at vinde sælgernes tillid, og det er helt tydeligt at dette ikke blot er blevet opfattet som "endnu et salgskursus", men derimod en klar ændring i sælgernes approach i markedet."

Christian Skipper

Annoncechef hos Altinget

Masterclass, 4-7 moduler

Opfølgende salgsledelse

På denne masterclass lærer du at skabe det bedst mulige fundament for fremgang hos den enkelte sælger. På masterclassen bliver du trænet i salgsledelsesværktøjer fra bl.a. adfærdsdesign og positiv psykologi, som vil hjælpe dig til at skabe motivation hos dine medarbejdere, så deres adfærd understøtter salgsorganisationens målsætninger.

Der er langt flere salgsledere, der følger med fremfor at følge op. Dette er ofte årsagen til manglende udvikling. Du vil få styrket dine evner i forhold til at definere den ønskede adfærd for dine medarbejdere samt sætte en standard for positiv vinderkultur i afdelingen.

Du lærer, hvordan du i samarbejde med dine medarbejdere, får skabt stærkere resultater, et mere motiverende samarbejde og en styrket relation.

Du vil blive bevidst om, hvorfor for meget frihed under ansvar skaber stilstand for selv de mest erfarne sælgere. Du får redskaber til at kunne udfordre dine omgivelser på en positiv og motiverende måde. Samtidig får du trænet dine færdigheder i god salgsledelse.

Du får med andre ord træning i, hvordan du skaber konkrete resultater i din egen salgsorganisation.

Derudover får du:

- ✓ En spritny værktøjskasse med de skarpeste og mest effektive værktøjer og modeller til målstyring.
- ✓ Forskelle på Key Performance Indicators og Key Behavior Indicators og viden om, hvordan du strukturerer dem, blandt andet med pipeline og opfølgingsværktøjer.
- ✓ Forståelse for, hvordan du kan bruge positiv psykologi i din kommunikation, hvad enten det er i en-til-en situation eller til et større publikum.
- ✓ Inspiration til at give feedback på en udviklende måde for den enkelte, samt formen for den "perfekte" medarbejdersamtale.

Masterclassen er til dig, der i en ledende stilling lever af at udvikle andre mennesker og kan have gavn af konkrete teknikker til at forbedre dine egne og dine medarbejders resultater.

Masterclass, 4-7 moduler

Kundeoplevelser i verdensklasse

Kunderejsen er et fantastisk værktøj, der tager udgangspunkt i kunden og dennes rejse med din virksomhed. Kunderne ønsker opmærksomhed, opmærksomhed, opmærksomhed og du får redskabet til at sikre, at kunden får netop dette fra velkomst til afsked i din forretning.

På denne masterclass kortlægger og optimerer vi hver enkelt touch point på jeres kunderejse, så det bliver nemmere for dig at levere mere end kunden forventer, og det bliver mere attraktivt for kunden at købe dit produkt.

Vi anvender den nyeste viden fra adfærdsdesign og positiv psykologi til at udvikle best practice for dig og din virksomhed. Målet er, at du hurtigt forstår kundens situation og behov, så du lokalt kan designe en kundeoplevelse i verdensklasse, og dine kunder bliver så begejstrede, at de anbefaler dig til din næste kunde.

Masterclassen er til dig, der allerede arbejder med kundefokus, som ønsker en version 2.0 ift. at skabe positive kundeoplevelser på et operationelt niveau.

Derudover får du:

- ✓ En model der visualiserer kunderejsen, og hvilke touch points I har med jeres kunder.
- ✓ En spritny værktøjskasse med de seneste, innovative adfærdsprincipper som vil ændre dine kunders adfærd.
- ✓ Kreativ formel til at udvikle kundeoplevelser, som jeres kunder husker resten af livet.
- ✓ Et bombardement af spektakulære kundeoplevelser fra hele verden.
- ✓ De nyeste mersalgs-modeller og nyeste spørgeteknikker.

"Vi har efter forløbet vækstet omsætningen til indeks 125.

Det er unødvendigt at sige, at vi er godt tilfredse med forløbet med Salesculture."

Brian Tøttrup

Butiksejer i Skoringen

Masterclass, 4-7 moduler

Skab nye kunder

Den hurtigste, letteste og mest effektive måde at få flere kunder på, er at få hjælp fra dine kundeambassadører. På denne masterclass lærer du at udnytte tætte og stærke kunderelationer til at skabe mere aktive ambassadører og i sidste ende få en masse nye kunder.

Denne uddannelse er opdelt i to forløb. Et med fokus på salgstekniske færdigheder, og et med mere teoretisk viden om, hvordan du personligt kan påvirke dine omgivelser ved at have en proaktiv adfærd. Vi lærer dig at mestre begge dele i mødet med dine kunder, så du får flotte salgsresultater.

Uddannelsen giver dig konkrete spørgeteknikker, som du bruger på kundemødet med det formål at få nye kundeemner. Derudover klæder vi dig på til at bruge eksisterende kunder til at skabe nye leads samt kontakte nye emner med henblik på et kundemøde.

Du bliver præsenteret for fire adfærdsprincipper, der gør det muligt for dig at skabe stærke relationer, nye kunder og et større salg. Vi garanterer dig flere nye kunder og en langt større viden om netværkssalg, adfærdsdesign og positiv psykologi.

Derudover får du:

- ✓ Ny viden om årsagen til dine kundeambassadørers adfærd.
- ✓ En simpel model der sikrer, at dine kunder hjælper dig.
- ✓ Model for hvordan du aktiverer og gør eksisterende kunder mere loyale.
- ✓ Viden om hvordan du med høj hit-rate kontakter nye kundeemner .

Uddannelsen henvender sig til dig, der arbejder med tætte kunderelationer og har plads til nye kunder.

"Uddannelsen har vist sig at være den klart mest effektive måde at få nye kunder på. Derudover er vores medarbejdere overordentlig tilfredse med ikke længere at skulle ringe kold kanvas".

Søren Godskesen

Formuecenterchef hos Spar Nord Bank

Workshop, 2 dage

Salgskultur

Hænger kulturen i jeres virksomhed sammen? Eller er der et gab mellem den eksisterende kultur og den ønskede kultur? Ordet kultur er ofte defineret som et sammensurium af vaner, holdninger og det, der lever i væggene". Eller, som vi siger: "kultur er et fint ord for adfærd". Vi hjælper jer med at sætte den på formel, så I kan bruge den strategisk.

En knivskarp kultur, der er klart defineret, operativ og nærværende for alle, kan i sidste ende betyde de 3-4% ekstra, der skal til for at stå øverst på sejrsskamlene. På denne workshop giver vi dig redskaberne til at få defineret jeres kultur, så den står klart og tydeligt for alle i organisationen.

Ved at gennemføre og implementere værktøjerne fra workshoppen, sikrer du, at du forøger styring og bevidsthed omkring selve adfærden i virksomheden. Det giver dig mulighed for at øge både motivation, forståelse og selvstændighed på alle niveauer – og for alle ansatte.

Workshoppen henvender sig til hele organisationer, virksomheder, divisioner og teams, som ønsker at forstærke deres salgskultur.

Derudover får du:

- ✓ En klar forståelse for de drivere, der har en positiv påvirkning på en stærk salgskultur.
- ✓ Udarbejdet jeres egen nye kulturvision baseret på kerneværdier og kompetencer.
- ✓ Værktøjerne til at sikre den rette adfærd i organisationen, så strategien kan flyde gnidningsfrit ned igennem hele organisationen.
- ✓ Model til at identificere gab mellem eksisterende og ønsket kultur.
- ✓ Nye målepunkter og systemer som sikrer, at I altid kan vurdere, om I er "on-culture" eller "off-culture".

"Deltagelsen i workshoppen har flyttet os meget rent salgsmæssigt. Vi har blandt andet fået et fælles sprog, der gør os i stand til bedre at sparre med hinanden. Samtidig er det blevet nemmere for lederne at udpege de steder, hvor sælgerne har mere potentiale. Selvom vi måske ikke direkte kan sætte tal på, er der ingen tvivl for mig om, at denne workshop har boostet vores salg"

Kasper Rubæk

CCO hos Business Danmark

Workshop, 2 dage

DiSC personprofil

Er du mest resultatorienteret, optimistisk, rolig eller analytisk? Når du kender din personprofil, kan du lettere arbejde med dine egne styrker og svagheder – til fordel for dig selv og dit professionelle virke.

En personprofil er koncentreret og vigtig personlig information, som kan danne fundament for fremtidig udvikling hos dig selv og kommunikation med dine omgivelser, hvad enten du er leder, sælger, teammedarbejder eller en medarbejder. Til glæde for dig, din virksomhed, dine medarbejdere og dine kunder. Og måske endda din ægtefælle og dine børn.

DiSC-profilen er intuitiv og let at forstå, og det gør det nemt at bruge den som værktøj til udvikling af din egen effektivitet – også når kurset er slut. På workshoppen lærer du, hvordan du skaber endnu bedre relationer til dine kunder, kollegaer eller medarbejdere. Du får en større forståelse for, hvorfor andre handler, som de gør, og det giver øget rummelighed i mødet med andre mennesker.

Workshoppen henvender sig til dig, der som sælger eller leder ønsker større personlig gennemslagskraft overfor kunder, medarbejdere eller dine omgivelser generelt.

Derudover får du:

- ✓ Bedre forståelse for din egen salgs- eller ledelsesstil.
- ✓ Større bevidsthed om hvad der motiverer dig og ikke mindst hvorfor.
- ✓ Indsigt i hvordan du hurtigt skaber øget sympati og tillid i dine omgivelser.
- ✓ Indsigt i hvordan du med fordel kan tilpasse dine præsentationer til andre typologier.
- ✓ Vi garanterer dig større effektivitet i din kommunikation og dermed bedre salgsresultater, mere loyale medarbejdere og stærkere relationer til dine omgivelser.

”Salesculture har trænet vores globale retail-organisation med henblik på at skabe nærværende og værdifulde kundeoplevelser. Adfærdsdesign og DiSC-personprofiler til hver enkelt deltager har medført et særligt målrettet og meningsfuldt forløb, som ruster organisationen til at agere og tilpasse os i en virkelighed, som konstant ændrer kontekst.”

Kathrine Nordstjerne

Global Retail Director hos Lakrids by Bülow.



Thomas Kjær
tk@salesculture.dk
Tlf. 26 15 08 42



Anders Taunø
at@salesculture.dk
Tlf. 26 17 05 82



Kresten Mylin
km@salesculture.dk
Tlf. 25 43 01 83



Maja Halborg
mh@salesculture.dk
Tlf. 93 90 93 21



Dorthe Arrestrup
da@salesculture.dk
Tlf. 30 60 32 42



Martin Klitvad
mk@salesculture.dk
Tlf. 31 41 31 68



Christel Valeur
ct@salesculture.dk
Tlf. 20 26 94 43



Tina Hermansen
th@salesculture.dk
Tlf. 26 81 92 05

Salesculture
Linnésgade 25
1361 København K

info@salesculture.dk
CVR: 33648804
salesculture.dk



Læs om vores
12 adfærdsprincipper
på salesculture.dk