

Försäljningschefsutbildning

Värdefull utbildning för blivande eller nya försäljningschefer i den medicintekniska branschen

Ger deltagaren kunskaper om försäljningschefens roll och arbetsuppgifter samt hur han/hon bör leda och stimulera sin säljkår.

Upplägg m.m.

Utbildningens syfte är att ge deltagaren kunskap i de övergripande sälj- och arbetsledande uppgifter som åligger en försäljningschef. Utbildningen består av teori och praktiska uppgifter. Under utbildningen kommer varje deltagare att skapa en enkel plan hur de tänker leda, följa upp och stimulera sin säljkår. Utbildningsmaterial ingår. Utbildningens längd är 3 dagar.

Innehåll

- Försäljningschefens roll
- Marknadsföring
- Marknadsplan
- Säljprocesser
- Försäljningsutveckling
- Att leda, coacha och utveckla säljorganisationen
- Att utveckla säljarna individuellt
- Säljarnas engagemang och rapportering
- Förhandlingsteknik
- Teambuilding



Kursort och Tid samt Kostnad

Utbildningen arrangeras utifrån deltagarnas önskemål gällande kursort och tid. Kostnad är beroende bl.a. av antal deltagare, kursort och omkostnader (kurslokal, förtäring, ev. övernattning m.m.).

Utbildningen kan genomföras i era lokaler. Rabatt vid flera deltagare från samma företag.

Meddela ert intresse till undertecknad.

För anmälan, preliminär (icke bindande) intresseanmälan, offert eller mer information, kontakta Conny Forsell. Vidarebefordra gärna denna information inom ditt företag.

Conny Forsell
Vårsåsongen -24

MEDWIND

Tel 0705-11 00 58 (+46 705110058)

E-post conny.forsell@medwind.se

MEDWIND® hjälper sedan 1996
medicintekniska företag att utveckla
försäljning, marknadsföring o personal

