

B2B salgsforløb

for medarbejdere
hos BITVA-medlemmer




DIT MÅL

er ikke at afslutte et salg, men at
åbne en forretningsforbindelse



B2B salgsforløb



B2B salgsforløb er et uddannelsesforløb til medarbejderen, der arbejder med salg til den professionelle kunde.

Deltagerne er oftest nye i forhold til salgsopgaven, men har typisk en teknisk uddannelse f.eks. fra en erhvervsskole, maskinmesterskole eller andet.

Forløbet udvikler dine salgsevner og giver dig værktøjer, som skaber resultater på det tekniske B2B markedet.

Forløbet er delt op i 8 moduler af 2-5 dages varighed over året. Du har mulighed for, at afslutte med en eksamen i Salg og Salgspsykologi (10 ECTS point), som vil kunne indgå i en evt. senere videreuddannelse på et erhvervsakademi.



Uddannelsens opbygning

MODUL 1

B2B markedet

Du får viden om kunderne og markedet. Du får kendskab og bevidsthed om hvordan salgsafdelingen skaber værdi for virksomheden. Vi ser også på hvordan de øvrige funktioner i virksomheden kan bidrage til et optimalt salg.

4 DAGE

MODUL 2

Topsælgeren

Hvem er du som sælger?
– kend dine styrker og udviklingspotentialer som sælger.

4 DAGE

MODUL 3

Salgsmødet – forberedelse

Du bliver skarp på, hvordan du samler data ind til din salgsforberedelse. Du kan sætte salgsmål i forhold til kunden og planlægge din dagligdag. Du bliver introduceret til "social-selling".

4 DAGE

MODUL 4

Salgsmødet I – den personlige præsentation

Vi sætter fokus på din fremtoning og din præsentationsteknik. Du får de grundlæggende salgsteknikker i den personlige salgsindsats.

5 DAGE

MODUL 5

Salgsmødet II – kontakten via telefon

Vi sætter fokus på din fremtoning og din præsentationsteknik. Du får de grundlæggende salgsteknikker i den personlige salgsindsats.

4 DAGE

MODUL 6

Kommunikation

Vi sætter fokus på teknologier til kommunikation og besøger BCSYDS nye TECH LAB. Vi arbejder med CRM-systemer.

4 DAGE

MODUL 7

Klar til eksamen

Klar til eksamen.
Hvordan udarbejdes en rapport og brugen af IT til rapportskrivning.

3 DAGE

MODUL 8

Salgsledelse

Vi udfordrer dig i slagsledelse i praksis samt vejledning i forhold til din eksamen.

3 DAGE

MODUL 9

Privatisteksamen

Privatisteksamen i Salg og Salgspsykologi og (10 ECTS points).

1 DAG

MOMMARK SOM UNDERVISNINGSTED

Mommark er placeret i de naturskønne omgivelser på Sydals, hvor vi har undervisningslokaler både ude og inde.

Vi har alle faciliteter og alt udstyr til teambuilding: cykler, multibaner, fodboldbaner, street fodboldbaner, volleyballbaner, løberuter og et hav af aktiviteter på vandet.



47197 Konceptanvendelse i handelsvirksomheder (2 dage)

47193 Produkt og kundevejledning i handelsvirksomheden (2 dage)

45622 Medarbejdernes personlige ressourcer i jobbet (4 dage)

43179 Fastlæggelse af mål ved personligt salg (2 dage)

44396 Præsentationsteknik i administrative funktioner (3 dage)

40003 Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere (2 dage)

47252 Telefonisk salg i kundekontaktfunktioner (2 dage)

47189 Online kundeservice og rådgivning (2 dage)

45989 Udarbejdelse af projektrapport (2 dage)

47214 Håndtering og strukturering af lange tekster (1 dag)

40448 Salgsledelse (3 dage)

49680 Brugen af CRM (1 dag)

47295 kulturafstemt kommunikation (2 dage)

49917 Digital forretningsforståelse (2 dage)

45986 Arbejdsplanlægning i den administrative funktion (2 dage)

Priser i AMU-målgruppen

AMU-fag kr. 4.948,00

Veu-godtgørelse kr. 28.241,00

Der afregnes ikke for logi

Kost afregnes efter aftale

Priser uden for AMU-målgruppen

AMU-fag kr. 19.645,00

Veu-godtgørelse kr. 0

Logi kr. 650,00 incl. moms pr. nat

Kost afregnes efter aftale

For at være i AMU-målgruppen må du som udgangspunkt ikke have en højere uddannelsen end en erhvervsuddannelse.

Pris for eksamen i salg og salgpsykologi kr. 1.600,00

MOMMARK ET RART STED AT VÆRE...



Uddannelsesudbyder

Business College Syd -
Mommark Handelskostskole
Mommarkvej 374, 6470 Sydals



Business COLLEGE SYD

**Mommark Handelskostskole og
Mommark Kompetencecenter**
Mommarkvej 374 · 6470 Sydals
Tlf. 7342 5525 · www.bcsyd.dk