

A photograph of three business professionals in an office setting. In the foreground, a man with short brown hair, wearing a white shirt and a blue lanyard, is smiling and looking towards the right. Behind him, two women are also smiling. The woman in the middle has blonde curly hair and is wearing a blue button-down shirt. The woman on the right has blonde hair, wears glasses, and a black top. They appear to be in a meeting or collaborative work environment.

LÆRINGSNETVÆRK FOR SALGSLEDERE

Bliv en del af et fællesskab, der ikke blot handler om at udveksle erfaringer, men som også har fokus på læring og udvikling af dig som salgsleder.

VICTORIOUS
∞

TACK 
© GI GROUP brand

LÆRING, FÆLLESSKAB & RESULTATER

Når du deltager i TACKs salgsledernetværk, træder du ind i et dynamisk og værdifuldt læringsfællesskab, der tilbyder opdateret og relevant viden om, hvordan du kan udvikle dig som salgsleder. I et fortroligt forum med ligesindede får du mulighed for at styrke din forståelse af, hvordan du leder og opnår den succes, både du og din virksomhed tilstræber.

Netværket fokuserer på erfaringsdeling og faglig udvikling, hvor du får indsigt i de nyeste trends, værktøjer og strategier. Dine metoder og erfaringer vil blive udfordret og sat i perspektiv for at fremme din udvikling. Målet er at omsætte teori til praksis og skabe reel værdi i din virksomhed. Deltag og bliv en del af et inspirerende fællesskab.



Hvem er læringsnetværket for?

Læringsnetværket er for alle salgsledere, der har til opgave at opnå gode salgsresultater via en mindre eller større stab af salgsmedarbejdere. Typiske deltagere er salgschefer, salgsdirektører, distriktschefer og andre med ansvar for en salgsstab.

Vi forventer en solid teoretisk ballast og gerne erfaring fra flere virksomheder eller brancher.

For at sikre den rette gruppesammensætning og undgå interessekonflikter, vil alle blive kontakttet telefonisk forud for opstart.



Et unikt læringsfællesskab

Sparring med salgsledere fra andre brancher, der giver nye perspektiver og løsninger



Kombination af teori og praksis

Få konkrete redskaber og indsigt fra både teori og andres praktiske erfaringer



Skab bedre beslutningsgrundlag

Kvalificér dine valg gennem sparring og strategisk input fra netværket



Et frirum til personlig udvikling

Et fortroligt rum til refleksion, hvor du opdager nye muligheder for vækst

PROGRAM 2025

Når du tilmelder dig læringsnetværket tegner du medlemsskab for et år ad gangen. Forløbet består af et kick off-møde efterfulgt af fire virtuelle og fire fysiske møder. På de virtuelle møder bliver du præsenteret for et specifikt emne og hertilhørende relevante redskaber, som du kan arbejde med efterfølgende. På de fysiske møder evalueres der på teorien og de praktiske erfaringer, som deltagerne har gjort sig mellem møderne. Afholdelsestidspunkter: Virtuelle møder kl. 15-16. Fysiske møder kl. 13-17.

Pris: Kr. 24.950,- /årligt ekskl. moms

KICK OFF
Den 12. december 2024

MOTIVATION AF MIN SALGSSTYRKE

Salget er udfordret, vi skal nå mere med færre medarbejdere og samtidig kæmpe for at holde på de bedste og tiltrække de næste bedste.

D. 16/1 2025: Virtuel møde

D. 5/2 2025: Fysisk møde på Charlottenlund Slot

FÅ MERE UD AF VORES CRM I DAGLIGDAGENS SALG

CRM er mange ting og for mange ses det som et krav om registrering og spild af tid. Det skal gøres til sælgerens redskab, så det kan skabe den optimale værdi.

D. 30/4 2025: Virtuel møde

D. 10/6 2025: Fysisk møde hos et medlem

LEDELSE AF ALLE GENERATIONER I SALGET

Som ledere skal vi se muligheder i de nye generationer og give dem stolthed i salgsfaget, så de får lyst til at dyrke det og blive hos os.

D. 21/8 2025: Virtuel møde

D. 17/9 2025: Fysisk møde på Charlottenlund Slot

AI SOM ET NYT REDSKAB FOR SALGET

Vi må ikke være bange for udvikling. Vi skal se mulighederne, plukke de lave frugter og udfordre vores organisation der, hvor det er rigtigt.

D. 23/10 2025: Virtuel møde

D. 25/11 2025: Fysisk møde på Charlottenlund Slot

HVEM ER VICTORIOUS

Victorious er en specialiseret udbyder af netværksgrupper. Organisationen er stiftet af OL-guldvinder Victor Feddersen og arbejder for at skabe de bedste netværksgrupper og læringsfællesskaber, der afspejler de olympiske værdier: Hurtigere, Højere, Stærkere, Sammen.

VICTORIOUS
∞

HVEM ER TACK INTERNATIONAL

TACK er en af Danmarks førende udbydere af uddannelse indenfor salg og ledelse. Gennem mere end seks årtier har TACK hjulpet mennesker med at opnå personlig fremgang og virksomheder til store succesoplevelser.

TACK 



Mødeleder

Jens Dalgaard er adm. direktør i TACK International og har gennem mere end tre årtier arbejdet med udvikling af sælgere, salgsledere og vækst i virksomheder.



Netværksleder

Per Carøe har en solid baggrund fra både netværksbranchen og mange års erfaring med salgsledelse i flere internationale virksomheder.



TILMELDING ELLER SPØRGSMAÅL?

Vi sidder klar til at tage imod din tilmelding og vejlede dig på tlf. 70101201 og info@tack.dk.