

# Kurs i profesjonelt salg



TRONDHEIM  
MARKEDSFORENING

## Et tilbud til medlemmer av Trondheim Markedsforening

I samarbeid med BI har vi gleden av å tilby kurs i profesjonelt salg, med gjennomføring vinteren 2010.

### Om kurset

Salgsyrket blir stadig mer komplekst og krevende. Kompetanseutvikling innenfor området som knytter seg til å utvikle større forståelse for kompleksiteten i salgs – og kundeprosessene er nå vel så viktig som å beherske kommunikasjons – og salgsteknikker. Selgeren er en sentral konkurransefaktor for bedriften. Selgerne skal i praksis realisere bedriftens mål og strategier. I salgsbegrepet inngår personlig kommunikasjon som aktivt virkemiddel for å få til en ønsket atferdsendring uansett om dette gjøres for en bedriftsintern eller bedriftsekstern kunde. Kurset i profesjonelt salg skal gi deltakerne kompetanse innen salg, og gi deltakerne forståelse av salget som den mest kostbare form for markedsføring, lære å effektivisere egen innsats samt forholde seg til det personlige salg sammen med andre virkemidler. Å knytte relasjoner er en vesentlig suksessfaktor innen seriøst salg og derfor en "rød tråd" gjennom kurset. Et eget avsnitt er viet "avslutningsteknikker": Den ferdighet som avgjør hvem som får ordren.

Kursets sentrale temaer er:

- Introduksjon til personlige salg og salgsplanlegging
- Planlegging og systematikk
- Salgsplanlegging med dataverktøy
- Salgets strategi
- Selgerrollen og selgerens personlige egenskaper
- Salgets psykologi
- Salgsteknikk
- Avslutningsteknikker: Få ordren
- Effektivitet og personlig planlegging
- Kontroll og styring etter norm- og nøkkeltall
- Presentasjon og presentasjonsteknikk

Mer informasjon om kurset finner du i vedlagt kursbeskrivelse.

Kurset gjennomføres ved Handelshøyskolen BI Trondheim fordelt på 6 dagssamlinger. Alle dager fra klokken 0900 – 1600.

## **Samlinger**

15. og 16. februar

15. og 16. mars

12. og 13. april

Kurset gir 7,5 studiepoeng. Eksamen er en prosjektoppgave hvor du arbeider med et selvvalgt case knyttet til din egen arbeidssituasjon. Oppgaven kan utføres av inntil 3 studenter pr. oppgave / gruppe.

Pris kr 9.900,- for medlemmer av TMF (godt rabattert i forhold til normal kurspris hos BI).

Påmelding til TMFs sekretariat; sekretariat@tmf.no / tlf 928 81 070, eller via [www.tmf.no](http://www.tmf.no).

Frist 10. februar.

## **Spørsmål om studiet kan rettes til**

*BI v/ Frode Solberg 98 25 17 58 / [frode.solberg@bi.no](mailto:frode.solberg@bi.no)*

*TMF v/ Eirik Rambech-Knoff 48 15 58 10 / [eirik.rambech-knoff@team-as.no](mailto:eirik.rambech-knoff@team-as.no)*

Velkommen som kursdeltaker! Ønsker du å delta på kurset, men er ikke medlem i Trondheim Markedsforening, har du en gylden mulighet til å melde deg inn.

Med vennlig hilsen

Trondheim Markedsforening

sekretariat@tmf.no

[www.tmf.no](http://www.tmf.no)

mobil 928 81 070