

Hvordan sælger din salgsafdeling, når 60-70% af købsbeslutningen er truffet på forhånd?

- Hør hvorfor og hvordan Audi Fredericia gør brug af Social Selling
- Vil du også blive bedre til at sælge digitalt og på flere platforme med nye salgsmetoder?
- Har I heller ikke "knækket koden" til det digitale salg?
- Tror du heller ikke på at fremtiden kan håndteres med "mere af det samme" - få adgang til at stå på skuldrene af mere end 150 års akkumuleret viden om salg.
- Hvordan bruges salgsafdelingens erfaring til at skabe digitalt salg?
- Vil du gerne møde andre virksomheder som er i samme situation som dig?

+ mange flere spørgsmål, så meld dig til dette morgenmøde

Social Selling, Digitalt salg, relationssalg er blevet relevant for enhver BtB virksomhed, da beslutningstagere har ændret deres indkøbsvaner og 60-70% af købsbeslutningen er taget inden de kontakter leverandøren.

Salgsafdelingens funktion og rolle er derfor ændret, men rigtig mange virksomheder har svært ved at få denne forandring implementeret i organisationen af flere grunde.

Med udgangspunkt i hvad vi hjælper vores kunder med, vil Sales Diversity Lab og LinkedSocial afholde dette morgenmøde, hvor der vil være cases, praktiske eksempler, og konkrete værktøjer som bliver bundet sammen af relevant teoretisk viden.

Tilmeld dig morgenmødet få ny viden og værdi med hjem, samtidig med at du kan netværke med andre spændende virksomheder.

Tilmelding

Dato: 2/5-2019
kl. 08:30 – ca 11:30
Sted: Audi Fredericia
Kongens Kvarter 32
7000 Fredericia
www.fredericia.audi.dk

Pris: **Gratis**

Tilmelding: tilmeld@salesdiversitylab.com
eller info@linkedsocial.dk

Sidste

tilmelding: 24/4-2019
No-show-fee på kr. 500,
- opkræves ved udeblivelse eller
afbud senere end 24
timer før arrangementsstart

Info/

spørgsmål: Dan Brandt 71 95 68 58
Henning Karlsen 60 70 92 49
[eller ovenstående mails]

Program:

08.30

Velkomst og morgenmad
ved Dan Brandt

Social Selling Mini case Audi Fredericia ved Michael Rand Audi Fredericia

Præsentation Business Fredericia ved Jesper Bonnen Business Fredericia

Paradigmeskiftet i salg ved Nicolai Jacques Sørensen, Sales Diversity Lab

Social Selling – Hvordan? ved Henning Karlsen, LinkedSocial

Pause & netværk

Cases præsenteres ved Nicolai Jacques Sørensen, Sales Diversity Lab & Henning Karlsen, LinkedSocial

Implementering i virksomheden, ved Dan Brandt, Sales Diversity Lab

Spørgerunde, afrunding og netværk



www.linkedsocial.dk



www.businessfredericia.dk



SALES DIVERSITY LAB
Guiding you to better performance

www.salesdiversitylab.com

