



SALGS

NETVÆRK

BUSINESS FREDERICIA

Formål //

Fagligt orienteret netværk med fokus på salg i et strategisk, taktisk og operationelt perspektiv, målrettet salgsansvarlige personer fra lokale/regionale virksomheder. Målet er at give deltagerne fagligt indspark/ inspiration omkring salg, og dermed styrke salgsindsatsen i egen organisation. Endvidere er målet at skabe relationer blandt netværkets medlemmer, således den enkelte har et fortroligt/fagligt netværk at trække på ift. at åbne og udvide hinandens faglige salgsværktøjskasse.

Frekvens, form, indhold og tidspunkt //

10 netværksmøder i løbet af et kalenderår. Alle på ugedagen tirsdag. Netværksmøderne holdes i Fredericia Kommune. Der udsendes mødeinvitation til samtlige netværksmøder. Tilmelding gøres ved at acceptere mødeinvitationen.

Der er typisk tale om morgenmøder fra 07-10 med et program der ser således ud:

- 07-08: Morgenmad/kaffe og faciliteret netværk blandt deltagerne – typisk baseret på opfølgning på sidste mødes emne.
- 08-10: Fagligt indspark på et salgsrelateret emne fra facilitator Tommy Langhoff, som der herefter arbejdes praktisk med i workshop, gruppediskussioner mv. og i forhold til egne virksomheder.

Udbytte //

Som deltager vil du til hvert møde få konkret inspiration og værktøjer, som kan implementeres i egen virksomhed, og dermed gøre dig i stand til hurtigere og lettere at realisere jeres salgsbudgetter.

Facilitator //

Til at facilitere netværksmøderne og give de salgsmæssige input er der lavet aftale med

Tommy Langhoff fra virksomheden ZILLION Consulting Group. Tommy har +25 års erfaring med strategisk og operationelt salg i roller som CEO, Salgsdirektør, Founder og Managing Partner. Tommy rådgiver og underviser inden for optimering af salg for både mindre og større danske organisationer.

Målgruppe/deltagerkreds //

Personer der har ansvar for en salgsorganisation eller har ansvar ift. det strategiske salg i en BtB orienteret virksomhed. Det kan være f.eks. Ejerleder, Salgsdirektør, Salgschef eller Key Account Manager.

Hvad bidrager du med som medlem? //

Motivet for medlemskab bygger på et ønske om at møde andre der også arbejder med salg/salgsledelse og derigennem få en faglig og personlig udvikling inden for salg og salgsledelse. Du skal have en ægte vilje og et stort engagement til at dele faglig viden og bidrage aktivt med egen viden og erfaringer omkring salg i netværket. Medlemskab er personligt og kan ikke overdrages.

Pris for et medlemskab //

Et årsmedlemskab af salgsnetværket gælder fra 1. januar til 31. december. Kontingentet er på 10.000 kr. ekskl. moms. Betalingen dækker samtlige aktiviteter og forplejning m.v. i netværket. Ingen automatisk indmelding, men kun ved forespørgsel til sekretariatet.

Sekretariat //

Business Fredericia faciliterer netværket og sørger for alt praktisk omkring rekruttering, planlægning og facilitering af netværksmøderne.

Indmeldelse //

Kontakt chefkonsulent Jesper Bonnén på 92150128 eller jb@businessfredericia.dk for uformel dialog.