



Efter spillet sætter vi sammen fokus på:

- Kundeloyalitet
- Internt samarbejde
- Salgsprocessen
- Hvad skaber værdi i salget
- Ressourceanvendelse
- Planlægning
- Hvordan vi kommunikerer
- Teamwork eller mangel på samme

Salgsspillet "Heart Selling"

- En aktiv oplevelse af at købe og sælge

I Heart Selling skal deltagerne i 4 teams handle sig frem til informationer og ressourcer, således de når det fastsatte mål på en både smart og fair måde.

Deltagerne får en sjov, intens og anderledes oplevelse, og en god øjenåbner for egen og andres adfærd i pressede situationer...

Hvad får du?

- ✓ Øget forståelse for hvor vigtig bløde værdier er for kundernes oplevelse
- ✓ Skaber dialog om vigtigheden af at sætte kunden i centrum
- ✓ Kollegerne oplever forskellen mellem selvopfattelse og kundernes opfattelse af dem
- ✓ Fremragende til at ryste kollegerne sammen på tværs af afdelinger

Fokus i aktiviteten ligger på **tillid** og **relations-opbygning** med vægt på det vigtige i, at sælge til kunden såvel som at bevare kunden i fremtiden.

Hvad skal der til?

Antal pers: 8-24

Varighed 2½ - 3 timer

Vi gennemfører spillet hos jer, og hjælper jer til, at bruge den viden I får igennem spillet ude i virkeligheden. Spillet ledes af professionel facilitator!

Heart Selling er et genialt redskab for den, der ønsker at tilbyde førsteklasses salgs- og kommunikationstræning.



En lang række virksomheder har oplevet værdien i "Heart Selling" sammen med SALG&FOKUS.



"gode refleksioner"
"blev følelsesmæssigt dybt engageret"
"vildt at opleve sig selv underpres"
"intense og lærerigt"
"man lærer noget om sine kolleger"
"genial investering til mit team"

Kontakt Danny Bærtelsen på +4520302790 for mere